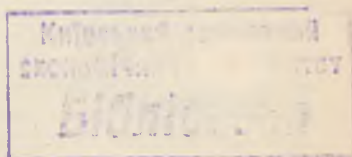


ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

За редакцією
кандидата економічних наук
В. М. Петюха

Затверджено Міністерством освіти України
як підручник для професійних
навчально-виховних закладів

486485



Київ «Урожай» 1995

Автори: В. М. Петюх, А. В. Коровський, М. О. Ліфінцев, А. М. Гриненко, В. М. Яценко, В. І. Стаховський, А. М. Колот, В. М. Данюк, В. М. Опарін, Ю. Г. Тормоса, О. М. Мозговий, Т. М. Циганкова, Д. Г. Лук'яненко, М. Й. Хорунжий, Т. І. Ужанська.

Розглянуто основні положення сімейної економіки, економіки на рівні підприємств та держави, міжнародної економіки й аграрної політики в сучасних умовах. Висвітлюються теоретичні основи економіки, розкриваються структура, закони ринку та механізми їх реалізації, методи господарювання, державна фінансово-кредитна, податкова, ціноутворювальна політика і політика соціального захисту.

Підручник розрахований на учнів і викладачів професійних навчально-виховних закладів, а також може бути корисним для тих, хто бажає поповнити свої знання в галузі економіки.

0 0602000000-053
204-95

ISBN 5-337-01685-7

© Петюх В. М., Коровський А. В.,
Ліфінцев М. О. та ін., 1995

У сучасних умовах перед системою профтехосвіти стоїть завдання не тільки задовольнити поточні потреби виробництва у робочій силі, яка відповідала б рівню його розвитку, а й сформувати освіченого, конкурентоспроможного, мобільного на ринку праці робітника нового типу — так званої економічної людини з властивими їй раціональною поведінкою, сильними мотивами вигоди, підприємництвом, готовністю йти на економічний ризик та почуттям особистої відповідальності. Система профтехосвіти не може звузити свою діяльність до рівня надання лише освітніх послуг, які сприяють формуванню професійних знань та навичок як основної складової робочої сили. Вона повинна виховувати такого робітника, який би став свідомим та повноправним суб'єктом на ринку праці та в системі соціального партнерства. Мається на увазі те, що кожна людина в умовах ринку може виступати як найманий робітник або як роботодавець. Отже, якщо випускник системи профтехосвіти в майбутньому стане тільки власником своєї робочої сили, тобто найманим працівником, він повинен знати, що роботодавець має свої інтереси (одержання прибутку), надає робочі місця та заробітну плату на ринку праці і що соціальна рівність — це утопія. Якщо ж випускник стане власником засобів виробництва, тобто роботодавцем, він мусить розуміти інтереси найманого робітника й бути готовим залучити його до управління підприємством, а також поділитися частиною прибутку. В обох випадках випускник повинен мати відповідні знання, щоб знайти своє місце в суспільстві, сформувати стиль своєї поведінки щодо інших людей. І найманий робітник, і роботодавець повинні бути обізнані з питань, пов'язаних з особливостями соціальної ринкової економіки, структурою, інфраструктурою, механізмами та законами функціонування ринку. Важливе значення мають також знання процесу роздержавлення та приватизації, від успішного проведення яких залежить відтворення принципу справедливості та формування прошарку активних підприємців.

Крім того, кожний громадянин України повинен ро-

зуміти завдання, які постали в сучасних умовах на шляху переходу нашої держави від командно-адміністративної до соціально орієнтованої ринкової економіки. Серед найважливіших із цих завдань слід назвати: перетворення форм власності; стабілізація фінансової та кредитно-грошової систем; формування гнучкої цінової політики з поступовою лібералізацією цін; структурна перебудова економіки; створення належних умов для розвитку конкуренції та антимонопольні заходи; перебудова інвестиційної політики і пошук нових ринкових джерел капіталовкладень на заміну державним; перехід до ринкових методів регулювання заробітної плати; створення систем соціального захисту населення, зокрема від безробіття; вибір політики міжнародних відносин. Тому автори не обмежилися колом питань, які в першу чергу потрібні майбутньому робітникові; заробітна плата, соціальний захист, регулювання зайнятості та допомога по безробіттю. На наш погляд, було б помилкою обмежити економічну освіту робітника таким вузьким колом питань. Адже, по-перше, відповідно до концепції приватизації державної власності в Україні кожний робітник може стати співвласником того підприємства, на якому працює, а можливо й іншого, а, по-друге, кожний випускник професійного навчально-виховного закладу, якщо в нього виявиться таланти підприємництва, зможе організувати своє виробництво, тобто стати підприємцем-роботодавцем. І в першому, і в другому випадку йому не обійтися без знань того кола питань, яке ми окреслили у цьому підручнику. Сподіваємося, що і робітник — співвласник підприємства, і майбутній підприємець знайдуть відповіді на важливі для них питання.

Автори будуть вдячні за відгуки та пропозиції, які можна надсилати за адресою: 252057, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1. Київський державний економічний університет.

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. ЩО ТАКЕ ЕКОНОМІКА?

Існує декілька визначень економіки. Найбільш поширеними є твердження, що економіка — це вчення про: намагання заробити собі на прожиття; національне багатство і способи його збільшення; боротьбу за поліпшення добробуту народу; діяльність у сфері виробництва й обміну між людьми;

види діяльності, пов'язані з обміном і грошовими угодами між людьми;

поведінку людей у процесі виробництва, розподілу і споживання матеріальних благ і послуг за умови обмежених ресурсів;

рух економічного життя — тенденції розвитку цін, виробництва, безробіття;

вибір способу використання обмежених виробничих ресурсів (землі, праці, устаткування, технічних знань) для виробництва різних товарів і розподілу їх між різними членами суспільства;

вирішення проблем організації споживання і виробництва;

гроші, капітал і багатство;

виробничі відносини у взаємодії з продуктивними силами і політичною надбудовою;

економічні закони, що керують виробництвом, розподілом, обміном і споживанням на різних етапах розвитку людського суспільства.

Одним з найбільш поширених є твердження про те, що економіка — це суспільна наука, яка описує та аналізує вибір суспільства при обмежених ресурсах для задоволення потреб. Саме ж слово «економіка» грецького походження і буквально означає мистецтво ведення домашнього господарства.

Усі наведені та інші визначення не суперечать одне одному і мають право на існування. Хоча на сьогоднішній день господарство ведеться не тільки в рамках сім'ї або міста (по-грецьки — поліс, звідки — політична економія), але і в межах великого регіону, країни, всього світу. Воно ведеться за територіальною та виробничою ознаками в межах підприємств, галузей, фірм, корпора-

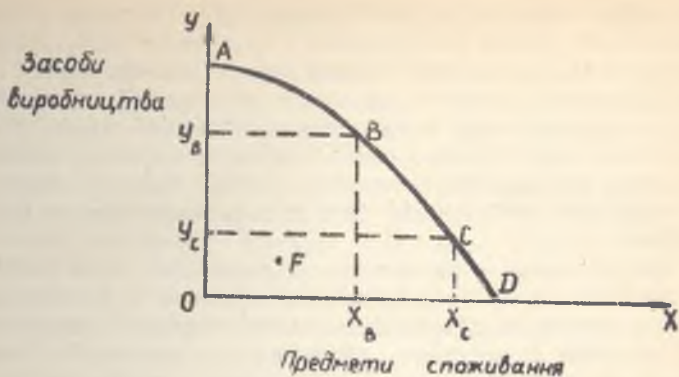
цій та ін. Отже, господарство можуть вести окремо людина, сім'я, підприємство, держава. Оскільки потреби кожного з цих суб'єктів господарювання безмежні, вони не можуть бути задоволені, адже перед ними завжди стоїть завдання вибору напрямів і способів використання обмежених ресурсів у різних конкуруючих цілях. Необхідність вибору визначається нашими доходами, достатком і можливістю одержати кредит. Кожна сім'я обмежена розміром доходів, заощадженнями та можливістю взяти в борг. Кожне підприємство обмежене своїми доходами, заощадженнями і кредитоспроможністю, а держава — можливістю брати податки та одержувати кредити.

У процесі вибору в зв'язку з обмеженістю наявних ресурсів суб'єкти господарювання стикаються з необхідністю вирішення трьох фундаментальних завдань: **що**, тобто які товари та послуги і в якій кількості, виробляти; **як**, тобто за допомогою яких обмежених ресурсів і технологічних способів, виробляти потрібні людям блага; **для кого** виробляти ці обмежені життєві блага?

Розглянемо на прикладі простої моделі, як вирішується економічна проблема «що, як і для кого виробляти». Припустимо, що для якоїсь країни постало завдання ефективно використати свої обмежені природні та людські ресурси для виробництва засобів виробництва і предметів споживання. Побудуємо графік виробничих можливостей цієї країни (рис. 1).

По осі абсцис відкладемо кількість предметів споживання X , а по осі ординат — кількість засобів виробництва Y . Крива $ABCD$, яка називається межею виробничих можливостей, характеризує максимально можливі обсяги виробництва засобів виробництва та предметів споживання при повному використанні всіх наявних ресурсів.

Отже, кожна точка на даній кривій є певною комбінацією товарів цих двох видів. Наприклад, точка B є комбінацією X_B одиниць предметів споживання, а Y_B — одиниць засобів виробництва. Таким чином, графік дає нам уяву про три взаємопов'язаних поняття: обмеженість ресурсів, вибір та витрати. Крива $ABCD$, тобто межа виробничих можливостей, характеризує одночасно і можливий, і бажаний випуск продукції. Саме з точок, що лежать на цій кривій і являють собою різні можливі варіанти випуску засобів виробництва та предметів споживання, ми повинні вибрати ту, яка для нас най-



1. Графік виробничих можливостей.

більш приваблива. Точки ж, що лежать поза кривою, характеризують таку комбінацію засобів виробництва та предметів споживання, яка є значно меншою (точка F) або значно більшою (точка E), ніж може бути вироблено при повному і ефективному використанні всіх ресурсів.

В економічній літературі найчастіше можна зустріти таку класифікацію ресурсів: матеріальні ресурси — земля або сировина і капітал; людські ресурси — праця і підприємницький талант.

Всі природні ресурси, що застосовуються у виробничому процесі (орні землі, ліси, родовища мінералів і нафти, водні ресурси), входять у поняття земля.

Всі виготовлені засоби виробництва (інструменти, машини, устаткування, фабрично-заводські, транспортні, складські засоби і збутова мережа) становлять поняття капітал або інвестиційні ресурси. Процес виробництва і нагромадження цих засобів виробництва називають інвестуванням.

Засоби виробництва відрізняються від споживчих товарів тим, що останні задовольняють потреби виробництва безпосередньо, тоді як перші роблять це опосередковано, забезпечуючи виробництво споживчих товарів. Зауважимо, що дуже часто у побуті слово «капітал» вживається по відношенню і до грошей, які можуть бути використані для купівлі машин, устаткування та інших засобів виробництва. Але гроші насправді у поняття «капітал» не входять, оскільки самі нічого не виробляють і не вважаються економічним ресурсом.

За іншою класифікацією до матеріальних ресурсів

належать предмети та засоби праці. *Предмети праці*, які в сучасних умовах здебільшого є продуктом попередньої праці, це те, на що спрямована праця людини (цегла — у будівництві, метал — на машинобудівному підприємстві, солодоші — на кондитерській фабриці тощо). Загальними предметами людської праці є природа, земля. Ті з них, які людина знаходить у самій природі (корисні копалини, ліс, грибні багатства), називаються первинними.

Засоби праці — це засоби, за допомогою яких людина активно діє на предмети праці. До них передусім належать знаряддя праці (різноманітні машини і механізми, двигуни і верстати, передавальні пристрої). Чим більше на підприємствах засобів праці, тим більше продукції можна виробити. Тому в процесі підприємницької діяльності з'являється інтерес до збільшення їх частини у загальній масі засобів виробництва. Саме технічний стан знарядь праці визначає ефективність виробництва як на окремому підприємстві, так і в суспільстві в цілому.

Поняття праця використовується поряд з поняттям робоча сила. Вони розглядаються як різні економічні категорії. *Робоча сила* трактується як здатність людини до праці, сукупність її фізичних і розумових здібностей, які вона використовує щоразу, коли виробляє певні життєві блага. Праця ж виступає як доцільна діяльність людини, спрямована на зміну предметів і сил природи з метою задоволення своїх потреб. Вважається, що в процесі праці відбувається споживання робочої сили, а також розвиток і вдосконалення самої людини завдяки нагромадженню знань, досвіду, підвищенню кваліфікації.

Підприємницький талант, або просто підприємництво, в умовах ринкової економіки виступає як особливий людський ресурс.

Оскільки вказані ресурси рідкісні, обмежені, а наші потреби практично безмежні, ми не в змозі задовольнити всі матеріальні потреби суспільства. Отже, завданням економіки є вивчення шляхів найкращого (ефективного) використання предметів і засобів праці, робочої сили та підприємницького таланту. Ефективність економіки характеризує зв'язок між кількістю одиниць рідкісних ресурсів, що застосовуються у процесі виробництва, і одержаною в результаті кількістю необхідного продукту. Якщо від даної кількості ресурсів одержана більша кіль-

кість продуктів, ефективність підвищилась, а якщо менша — вона знизилась.

Щоб досягти у виробництві максимальної кількості повного обсягу корисних товарів та послуг, суспільству необхідно ефективно використати свої рідкісні ресурси, тобто забезпечити їх повну зайнятість.

Під повною зайнятістю розуміють використання всіх придатних для виробництва ресурсів. Це означає, що кожен, хто хоче і здатний працювати, повинен бути забезпечений роботою; не можуть простоювати орні землі, машини та устаткування тощо.

Повернемося тепер до прикладу з виробництвом предметів споживання та засобів виробництва. Припустимо, що всі ресурси направлені на виробництво предметів споживання. За цієї умови буде виготовлено максимальну кількість даного товару, яка тільки може бути виготовлена протягом року, і не виготовлено жодної одиниці засобів виробництва (точка D на рис. 1).

У разі ж 100-процентного використання ресурсів на виробництво засобів виробництва не буде виготовлено жодної одиниці предметів споживання (точка A на рис. 1).

Між цими крайніми припущеннями можуть бути й інші варіанти. Якщо суспільство може відмовитись від певної кількості, наприклад, предметів споживання, воно може мати також і певну кількість засобів виробництва. Це означає, що деякі ресурси можуть бути переключені з випуску одного товару на випуск іншого. Тобто тут ми стикаємось з поняттям заміщення, яке є законом життя в економіці за певної зайнятості.

Розвиток економіки та її наукового висвітлення, як відомо, привели до формування двох наук: політичної економії і економікс. Розвиток, наприклад, першої відбувався складно і неоднозначно. Поряд з труднощами, характерними для будь-якої науки, політичній економії притаманні додаткові складності. По-перше, її обґрунтування мають соціально «заінтересований» характер. Тобто вони відповідають матеріальним інтересам одних груп чи класів суспільства більше, ніж іншим. Тому економічні теорії пов'язані з інтересами класів, і різні класи чи групи висувують свої теорії, підтримують та розвивають їх. По-друге, економічний розвиток приводить час від часу до зміни об'єкта досліджень і до його ускладнення. Перехід від феодального до капіталістичного господарювання знаменує собою і перехід від нового типу економічного розвитку, до його ускладнення.

Особливості економічної науки (як і деяких інших суспільних наук) позначаються на зміні теорій, наукових школах та напрямках. Традиційно теорія економіки вивчається в курсі політичної економії. І хоча перші економічні знання мають дуже давню історію, політична економія як систематизована наука започаткована в XVII ст. Розвиток капіталізму потребує більш глибоких економічних знань, тому і з'являється наука, яка спеціально вивчає економіку і дає про неї необхідну уяву. У кінці XIX ст. після виходу в світ роботи А. Маршалла «Принципи політичної економії» став вживатись термін економікс і це поклало початок викладенню і вивченню теорії економіки в курсі економікс, який нині вивчається в навчальних закладах Заходу. Водночас деякі економісти, наприклад П. Самуельсон, ототожнюють політичну економію і економікс, чи економічну теорію. Але, якщо вивчаючи економіку, вони відкривають підручники західних авторів, то бачать, що їх матеріал помітно відрізняється від того, що міститься в підручниках політичної економії. Тому виникає запитання, як зіставити економікс та політичну економію і чи можна зрозуміти та вивчити ринкову систему на основі політико-економічних знань?

Відповісти на це запитання однозначно не можна. Політична економія і економікс збігаються в одних випадках і різняться в інших. Щоб зрозуміти, чому так трапилось, треба коротко оглянути історичний розвиток цих наук і ті методологічні засоби, якими вони користуються.

Формування політичної економії припадає на період становлення буржуазного суспільства. В світогляді панувала думка, що світ побудований на законах, які люди можуть пізнати і розумно ними користуватись. Тому політична економія ставила за мету вивчити природні закони економічного розвитку. На таких позиціях стояли А. Сміт, Д. Рікардо, а також продовжувачі їх наукових традицій у галузі трудової вартості К. Маркс, Ф. Енгельс та ін.

При всій різниці своїх наукових доробків вони вважали, що економічний розвиток ґрунтується на економічних законах. Дані закони об'єктивні, незалежні від волі й свідомості людей. Останні повинні пізнавати закони своєї діяльності і використовувати їх. Відмінити закони і перейти до інших людство за своїм бажанням не може. Але економічні закони мають своє підґрунтя, середовище і якщо воно зникає, то перестають діяти і

відповідні закони, а замість них у новому середовищі діють нові.

Таке розуміння економічних законів свідчило про історичність, невічність, тимчасовість дії законів буржуазного суспільства, його заміну іншим суспільством. Звичайно, дані погляди влаштовували не всіх. Тому в останній третині XIX ст. виникли економічні теорії, які в свою основу закладали «вічні», незмінні мотиви економічної поведінки людей. У першу чергу це були маржиналістські теорії, які за основу побудови економічної теорії прийняли окремо взятую людину з її потребами, що задовольняються матеріальними благами. Останні становлять певну корисність, яка для кожної людини своя, особлива, тобто суб'єктивна.

Задовольняючи свої потреби, індивіди роблять вибір. З безлічі фактів вибору складаються певні кількісні зв'язки, які мають функціональний характер. У західній економічній теорії їх іменують законами. Тобто економічна теорія законами стала називати не суттєві причинно-наслідкові зв'язки, а кількісні функціональні, що мають відносно сталий характер. Ці закони створюються в процесі вибору матеріальних благ індивідами. Вплив на вибір, суб'єктивну потребу людей приводить до зміни в функціональних зв'язках, а отже, і в економічних законах. Впливаючи на суб'єктивні потреби індивідів, можна змінювати економічні закони.

Політична економія як наука вивчає економічні закони, що виникають при виробничих відносинах. Об'єктивність економічних законів тісно пов'язана з об'єктивністю виробничих відносин. Інакше кажучи, політична економія вивчає виробничі відносини і властиві їм економічні закони.

Економікс не проголошує вивчення виробничих відносин. Вона ставить за мету описати поведінку людини в процесі вибору матеріальних благ, зв'язок між потребами, нуждою індивіда і благом. Оскільки кожна людина робить багато таких економічних актів (дій) і в суспільстві багато людей, то нагромаджується безліч операцій (дій) вибору. У масі економічних актів простежуються певні зв'язки між ними. Дані сталі зв'язки і є економічними законами. Але це не закони об'єктивних виробничих відносин, а закони суб'єктивних дій, операцій. Закони економічної теорії мають імовірний, статистичний характер.

Політична економія намагається розгорнути свої закони в певному порядку, що відповідав би розвитку суті

економічного процесу. Її закони — це закони розвитку і функціонування всієї економічної системи. Економікс такої мети перед собою не ставить. Вона намагається охопити кількісні зв'язки в діях людей, показати, як змінюються одні величини при функціональних змінах інших.

Така різниця чітко простежується, якщо порівняти закони, що вивчаються в політичній економії і в економікс. У політичній економії аналізуються закони вартості, додаткової вартості, вартості робочої сили, тенденції норми прибутку до зниження і т. п. В економікс фігурують закони граничної корисності, граничної продуктивності праці, спадної доходності, цін та ін.

Політична економія при вивченні економічних закономірностей зосереджує свою увагу на відносинах між людьми, в той час як економікс більше уваги приділяє відношенню індивідів до речей, благ. У працях західних економістів багато місця займає аналіз організаційних і технологічних питань суспільного виробництва.

Політична економія виступає як більш чільна, монолітна, моністична наука, ніж економікс. Остання складає враження науки, в якій уживаються поряд різні течії економічної думки, різні підходи і т. п. На думку одних авторів, це свідчить про демократизм науки, її відкритість. На погляд інших, це є ствердженням еклектизму, нерозбірливості економікс, виявом неспроможності охопити предмет глибоким розумінням його суті.

Дійсно, економікс складається з двох частин — мікро- і макроекономіки. В мікроекономіці широко застосовуються граничний аналіз і його категорії — гранична корисність, гранична продуктивність, спадна доходність факторів виробництва і т. п. Провідним елементом у цьому розділі економікс виступає економічний суб'єкт — людина, фірма, корпорація та ін. У макроекономіці напрям аналізу змінюється. Тут об'єктом розгляду є економіка в цілому, її зв'язки між галузями і сферами економіки, які об'єднують її в єдину систему. Основними проблемами макроекономіки виступає зайнятість, безробіття, економічне зростання, інфляція, динаміка цін, національний доход і його розподіл, попит і сукупна пропозиція, ринкова рівновага, а також інші глобальні проблеми.

Таким чином, можна вважати, що предметом політичної економії є виробничі відносини і відповідні їм економічні закони, що складаються у виробництві, розподілі, обміні та споживанні матеріальних благ та по-

слуг. Предметом економікс виступає поведінка людей у процесі використання обмежених ресурсів для виробництва благ та управління ними. Останнє визначення економікс не єдине, бо єдиного не існує. Але воно — одне з найбільш уживаних.

Різне визначення предметів політичної економії і «економікс» не означає, що між ними існує певна різниця. І в першому і в другому випадку аналізуються дії людей у процесі виробництва благ та послуг, що об'єднує ці два курси.

Але в політичній економії дії людей розглядаються як такі, що залежать від виробничих відносин та відповідних їм економічних законів. В економікс, чи економічній теорії, дії людини розглядаються як такі, що залежать від суб'єктивних потреб і визначаються ними, а економічні закони — як сталі, постійні зв'язки, що складаються в безмежній масі окремих економічних актів, дій.

Резюме

1. Економіка — це суспільна наука, яка описує та аналізує вибір суспільства при обмежених ресурсах для задоволення потреб. Вона виходить із двох фактів: матеріальні потреби людей фактично безмежні, а економічні ресурси — рідкісні.
2. Економічні ресурси поділяються на матеріальні та людські ресурси.
3. Головним завданням економіки є вивчення шляхів кращого використання обмежених ресурсів з метою задоволення матеріальних потреб суспільства. Цьому покликана сприяти повна зайнятість ресурсів та відповідний повний обсяг виробництва.
4. Володіючи певним обсягом ресурсів при певних технологіях, економіка мусить жертвувати випуском одних товарів та послуг, щоб добитися збільшення інших.
5. Світова економічна думка характеризується надзвичайною складністю і різноманітністю. Це знаходить свій прояв в існуванні різних економічних шкіл і поглядів. Викладання теоретичних основ економічних систем також не є винятком.
6. Теоретичні основи економіки в Україні традиційно викладаються в курсі політичної економії, а на Заході — в курсі економікс, чи економічній теорії. Оби-

два курси мають як єдині риси, так і різняться між собою.

7. Об'єднує політичну економію і економікс те, що вони вивчають суспільне виробництво, поведінку людини в його процесі. Різниця між ними полягає насамперед у тому, що вони ґрунтуються на різних методологічних підходах.
8. Політична економія ґрунтується на тому, що між людьми в процесі суспільного виробництва складаються виробничі відносини. Вони об'єктивні, від людей не залежать. Навпаки, люди повинні пристосовуватись до них. Глибинну причинно-наслідкову суть виробничих відносин виражають економічні закони. Суспільство чи людина можуть використовувати їх, але не в змозі їх змінити.
9. Економікс вивчає поведінку людини, яка робить той чи інший вибір, щоб задовольнити свої потреби. П. Самуельсон вважає, що це «наука про те, які з рідкісних продуктивних ресурсів люди і суспільство протягом часу за допомогою грошей і без їхньої участі обирають для виробництва різних товарів і розподілу їх з метою споживання тепер і у майбутньому між різними людьми і групами суспільства». Тобто людина тут розглядається як істота, що підпорядковує свої дії задоволенню потреб, а не виробничим відносинам. З цього випливає, що економічні закони не є вираженням причинно-наслідкової суті виробничих відносин, а становлять сталі, незмінні кількісні зв'язки, що проявляються в безлічі економічних актів (дій) людей. Це ймовірні, статистичні закони. За таких умов зміна економічних законів пов'язана із змінами в мотивах поведінки людей, а не з виробничими відносинами, об'єктивною реальністю.
10. Політична економія прагне до моністичної побудови своєї теорії, а економікс застосовує плюралістичний підхід. Не дивно, що економікс складається з мікро- і макроекономіки, як двох різних розділів, що розглядають економічні процеси з діаметрально протилежних сторін — з боку окремого суб'єкта (людини, фірми і т. п.) і з боку економіки в цілому та загальноекономічних проблем.
11. Між політичною економією і економікс треба шукати єдність, взаємодоповнення, а не протилежності та протистояння.

Запитання для перевірки знань

1. Яке з визначень поняття економіка, на ваш погляд, найбільш сучасне?
2. Поясніть, чому проблема повної зайнятості ресурсів є актуальною як щодо матеріальних ресурсів, так і робочої сили.
3. Прокоментуйте такий вираз: «Неправильно, що потреби наситити неможливо. Адже я з'їдаю за день стільки хліба, скільки захочу».
4. Доведіть, що потреби можна буде (або не можна) наситити найближчим часом.
5. Прокоментуйте такий вираз, який з'явився в газетній статті: «Вартість обідів, які мають щодня учні професійних навчально-виховних закладів, дорівнює 5 гривнам. Але вони дістаються їм безплатно завдяки тому, що держава субсидує ці обіди із свого бюджету».
6. За даними, наведеними в таблиці, побудуйте криву виробничих можливостей. Що показують точки на кривій? Позначте точку G всередині кривої і точку H поза кривою. Що показують вони?

Продукція	Виробничі альтернативи				
	A	B	C	D	E
Автомобілі, млн	0	2	4	6	8
Танки, тис.	30	27	21	12	0

7. Що вивчає політична економія?
8. Що вивчає економікс?
9. Чим можна пояснити наявність двох різних курсів, що розглядають теоретичні основи економіки?
10. Поясніть різницю в підході до поведінки людей в економічній сфері і в курсі політичної економії і в курсі економікс?
11. Поясніть різницю між розумінням економічних законів у політичній економії і в економікс?
12. Чи є, на вашу думку, відносини між людиною і природою предметом політичної економії?
13. Що, на ваш погляд, краще: синтез політичної економії і економікс чи їх взаємне заперечення, проголошення виключності того чи іншого курсу?

1.2. ТИПИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Сучасна світова економіка як сукупність і переплетення економічних та соціальних відносин характеризується різноманітними моделями господарювання. Подібно до того, як не можна знайти двох однакових підприємств, людей, так і не може бути двох абсолютно подібних економік. Абстрагуючись від несуттєвих елементів, що діють у господарських системах різних країн, економічна теорія умовно виділяє такі моделі господарювання: ринкова, командно-адміністративна, змішана і, як подальший розвиток останньої, економіка угоджень.

Зауважимо, що названі моделі у чистому вигляді не існують. Певна специфіка спостерігається в економічних ринкових системах США, Японії, країн Західної Європи, Латинської Америки і Сходу, а також у країнах колишнього соціалістичного табору, де діяла модель командно-адміністративної економіки. Інакше кажучи, у світовій економіці існує широка різноманітність способів ведення господарства.

Виходячи з цього моделі можна розглядати відповідно до специфіки державно-територіального, або регіонального, принципу за такими елементами, як ринок товарів, ринок праці, державне регулювання, соціальний захист і т. п. Зазначимо, що ці елементи характеризують прояв особливостей моделі в конкретних історичних і територіально-національних умовах, тобто розкривають специфіку моделі господарювання у різних регіонах на якомусь історичному відрізку часу.

Розглядаючи ту чи іншу модель, слід пам'ятати, що ключовими елементами в її вивченні і характеристиці є такі питання:

- 1) *що слід виробляти?*
- 2) *як це слід виробляти?*
- 3) *як повинен розподілятися результат виробництва?*

Командно-адміністративна економіка. В Україні та в інших колишніх соціалістичних державах, як відомо, діяла командно-адміністративна система (модель) господарювання. Основними характерними її рисами є: суспільна власність на всі матеріальні ресурси; колективне прийняття рішень шляхом централізованого економічного планування; підприємства є власністю держави і здійснюють виробництво на основі державних директив; робітники закріплені за професіями і навіть згідно з планом розподіляються по географічних районах; централізовано доводяться виробничі плани до

кожного підприємства, причому план конкретизує кількість ресурсів, які повинні бути виділені підприємству, щоб воно могло виконати свої виробничі завдання; співвідношення в національному продукті засобів і предметів споживання встановлюється плановим органом; розподіл споживчих товарів і засобів виробництва здійснюється на основі довгострокових нормативів.

У цій моделі державний план був законом для виробників. Плановість як характерна риса командно-адміністративної системи підпорядковувала економічне життя не інтересам кожного члена суспільства, а інтересам великих монополій у вигляді військово-промислового, паливно-сировинного, машинобудівного комплексів. Практично за планом вирішувались основні соціально-економічні питання: що виробляти, як і для кого виробляти та як розподіляти.

Відповідаючи на *перше питання* (що виробляти?), планова система віддавала перевагу формуванню виробництва засобів виробництва, а не предметів споживання, нарощуванню будівництва нових підприємств. Переключивши усі ресурси на далекі цілі, план звузив можливості виробництва товарів і послуг для населення. Це позначилося на рівні життя людей та їх ставленні до праці, зумовило зниження її продуктивності.

На *друге питання* (як виробляти?) командно-адміністративна система відповідала встановленням завдань щодо випуску і постачання продукції конкретним споживачам. При цьому галузі виробництва та окремі підприємства очолювали не економісти, а технократи-функціонери планової системи. Оскільки всі умови роботи підприємства заздалегідь визначалися у верхніх ешелонах управління, на їх керівників покладалося лише завдання організувати процес виробництва за принципом «план будь-якою ціною». Згори встановлювалися системи оплати і преміювання, які повинні були стимулювати трудову активність та економічну підприємливість працівників усіх рівнів виробництва. При хронічній же нестачі товарів і послуг це стимулювання не спрацювало.

Орієнтація витрат на нове будівництво призвела до неминучого застою в народному господарстві, тому що не вистачало коштів на реконструкцію. Внаслідок цього обладнання експлуатувалося без систематичного ремонту та реконструкції і дуже зношувалося. Звідси виникло і технічне відставання матеріальної бази, в оновленні якої у підприємств не було ніякої заінтересованості.

1. Валовий національний продукт та його розподіл за роками, млрд крб.

Показники	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Валовий національний продукт (без амортизації)	546,3	673,8	687	707	749,4	789,5
Доходи держави і підприємств (прибуток з обороту, державні податки з населення, чистий дохід)	287,7	375,7	382,4	397,7	445,1	501,6
Залишилося у розпорядженні працівників	258,6	298,1	304,6	309,3	304,3	287,9
Відношення доходів держави і підприємств до доходів працівників, %	111,2	126	125,5	128,6	146,3	174,2

На *третє питання* (для кого виробляти та як розподіляти?) планова система відповідала: в інтересах держави і суспільства. При цьому інтереси окремої людини ставились на другий план, що досить виразно може бути проілюстровано на основі статистичних даних (табл. 1).

Як видно, доходи держави значно переважали доходи працівників, що створили і виробили продукцію. Весь прибуток, одержуваний підприємством, розподіляли на користь системи. При цьому матеріальний добробут людини залежав не стільки від трудового внеску, скільки від її посади.

Таким чином, через планування з ринкового обороту були вилучені значні товарно-матеріальні цінності. В результаті деформувалася купівельна спроможність населення, були розбалансовані попит і пропозиція.

Звичайно, при такій моделі господарювання економічна система не могла функціонувати ефективно, що зумовило пошук більш ефективних шляхів і поступовий перехід до конкурентоспроможної ринкової економіки як перевіреної історією ефективної моделі.

Ринкова економіка. Ця модель характеризується приватною власністю на всі матеріальні ресурси та використанням системи ринків і цін для координації економічної діяльності та управління нею. Критеріями поведінки кожного учасника ринкової системи є особисті, егоїстичні інтереси. Кожний найманий працівник і підприємець прагне збільшити свій дохід на основі індивідуального прийняття рішень. Рушійною силою економічного зростання виступає конкуренція, умовою існування якої

є наявність багатьох самостійно діючих покупців та продавців кожного продукту і ресурсу.

Модель ринкової економіки пройшла тривалий і непростий шлях від «чистої» ринкової економіки, про яку ще у XVIII ст. говорили А. Сміт і Д. Рікардо, до сучасної ринково-регульованої.

Історія економічного розвитку різних країн в останні десятиріччя дозволяє виділити дві найважливіші і необхідні умови створення здорової й конкурентоспроможної ринкової економіки:

наявність значних індивідуальних і групових стимулів високопродуктивної праці: кожен працівник повинен одержати винагороду відповідно до затрачених трудових зусиль; кожне підприємство має бути заінтересоване у підвищенні продуктивності праці, а також повинне бути спроможним конкурувати на внутрішньому та світовому ринках;

дотримання фундаментального принципу рівноправної економічної справедливості. Слід домогтися, щоб відносини між рядовими працівниками і керівництвом підприємства ґрунтувалися на співробітництві.

Самі ці умови тією чи іншою мірою і забезпечуються сучасною ринковою системою, поширеною у більшості країн світу.

Так, ринок — це найкращий спосіб господарювання з усіх відомих в історії, але і він має недоліки. Наприклад, ринок не може забезпечити високої ефективності, якщо справа стосується колективних товарів та зовнішніх ефектів, і тут повинна втручатися держава. Він не забезпечує також повної соціальної справедливості, й чисто ринкове регулювання супроводжується значною і нічим не виправданою диференціацією доходів, які не завжди залежать тільки від вкладених праці і капіталу, таланту та підприємливості виробника, а й від везіння, збігу обставин та господарської кон'юнктури.

Модель змішаної економіки. Реально діючі економічні системи є чимось середнім між чисто ринковою і командно-адміністративною економікою. Так, у країнах з ринковою економікою поряд із стихійними регуляторами активну роль в економічних процесах відіграє держава. А в командно-адміністративній економіці допускалося ринкове регулювання цін, зберігалися деякі залишки приватної власності і т. п. Моделі змішаної економіки різняться між собою за ступенем втручання держави в економічні процеси.

Характерною рисою системи управління економікою Японії, наприклад, порівняно з США та європейськими капіталістичними країнами є активне втручання держави, чітка взаємодія державних органів і приватного сектора економіки, швидке й найповніше врахування інтересів споживача. В цілому п'ята частина цін регулюється безпосередньо урядом з використанням для цього еластичних методів. Тарифи розробляються у відповідних міністерствах при активній участі компаній, які визначають мінімальний рівень цін. Уряд аналізує ці пропозиції і дає свої висновки. Як бачимо, використання антимонопольного законодавства, створення нормальних умов для функціонування ринку — надійний інструмент протидії підвищенню цін.

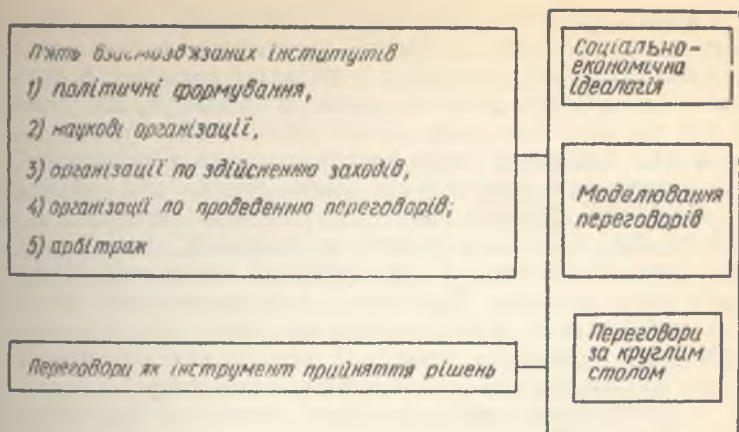
Модель змішаної економіки була впроваджена після другої світової війни у західних країнах, де домінували централізоване планування та державна власність на засоби виробництва. При змішаній економіці ні ринок, ні держава не панують повністю. Це і є визначальним для даної системи.

Змішану економіку можна визначити як господарство, що поєднує різні системи (ринок, держава, організації, індивідууми). Таке визначення, звичайно, неповне. Проте слід відмітити, що характерною рисою змішаної економіки є чітке розмежування функцій ринку та держави.

Зрозуміло, що неможливо знайти суспільство, яке б повністю відповідало ідеальній моделі змішаної економіки. У сучасних умовах розміщення ресурсів не визначається ані ринковими індивідуальними агентами, ані рішеннями незалежних суспільних органів.

Економіка узгоджень. Однією з моделей, що характеризують розвиток сучасної змішаної економіки, є економіка узгоджень. Цей тип характерний для скандинавських країн, соціально-економічний розвиток яких відбувався не тільки в напрямі від ринкової економіки до змішаної, а й від змішаної до економіки узгоджень.

Стрижнем цієї моделі є переговори (узгодження), які широко використовуються як інструмент для прийняття рішень при розміщенні та розподілі ресурсів. Класичний приклад — ринок робочої сили. Заробітна плата, тривалість робочого тижня та інші умови праці, як правило, визначаються не індивідуальними агентами на ринку і навіть не законом, а шляхом переговорів між представниками заінтересованих організацій. Великі інвестиційні проекти супроводжуються переговорами між



2. Структурно-процесуальна модель економіки узгоджень.

приватними фірмами і державною владою з приводу інфраструктури, частки ризику тощо.

Неформальні узгодження передують прийняттю рішень у багатьох галузях економіки. Але переговори не є тільки інструментом для вирішення конфліктних ситуацій, а й допомагають досягти взаєморозуміння, стаючи при цьому технікою прийняття рішень, здійснення зв'язків та досягнення домовленості. Рішення приймаються внаслідок переговорів між заінтересованими агентами, що забезпечує вирішення проблем на основі логічних дискусій, а не погроз і економічного примусу, хоча, звичайно, іноді використовуються й такі аргументи.

Зрозуміло, переговори — лише один з багатьох інструментів прийняття рішень. Класичними були і залишаються механізми ціноутворення, бюрократичні правила, інакше кажучи, ідеальна концепція ринку, де витримано оптимальне співвідношення бюрократії і демократії.

Економіка узгоджень характеризується постійною боротьбою і конфліктами на всіх рівнях, які однаково завершуються досягненням взаєморозуміння між усіма заінтересованими сторонами. Останні вступають у контакт, домовляючись при цьому (не виключено, що в суперечках) щодо альтернативних шляхів вирішення проблем.

Структуру і процеси, що відбуваються за цією моделлю, схематично наведено на рисунку 2. Зліва відо-

бражена сукупність організацій, діяльність яких пов'язана з переговорами. У правій частині виділені загальні процеси, що відбуваються у суспільстві в цілому, в яких «стіл переговорів» є лише одним з елементів, що перебуває під впливом інших ланок (факторів).

П'ять виділених формувань виконують різні функції і забезпечують ефективність даної економічної моделі.

Політичні формування — це громадські комісії і комітети (як правило, в ієрархії корпорацій), створені для формування проблем і рекомендацій щодо здійснення необхідних заходів. Організації для проведення останніх створюються заінтересованими сторонами. Це можуть бути корпорації, суспільні (громадські) організації тощо, які впливають на політичну атмосферу.

Наукові організації — особливі інститути, що вивчають зміст домінуючих корпоративних концепцій і намагаються переформулювати їх в аналітично прийнятні мовні коди.

Організації по проведенню переговорів можуть бути постійними і такими, що формуються за необхідністю. Вони визначають межі переговорів, сприяють досягненню конкретних угод.

Арбітраж — це приватні чи напівгромадські інститути, які повинні займатися вирішенням спорів і накладанням санкцій у випадку порушення узгоджень.

Звичайно, наведені елементи і функції на практиці тісно переплетені, взаємопов'язані і подекуди їх важко розрізнити.

Моделі змішаної економіки та економіки узгоджень називають ще **соціальною ринковою економікою**, підкреслюючи цим, що соціальний захист людини не є стихійним процесом, а перебуває під контролем держави і підприємців.

Узагальнюючим вираженням сучасної соціальної ринкової економіки є концепція «якості трудового життя».

Основні її елементи:

справедлива винагорода за працю;

безпека і здорові умови праці;

можливість використання і розвитку особистого потенціалу, повної самореалізації та самовираження;

можливість професійного зростання і впевненість у майбутньому;

комфортні взаємовідносини у колективі;

правовий захист робітника на підприємстві (в організації);

гідне місце праці в житті людини;

суспільна значущість праці.

Але соціальна ринкова економіка — це не манна небесна, а насамперед постійне підвищення продуктивності праці, висока якість і соціальна відповідальність за її результати.

Виникнення соціальної ринкової економіки. Процес зародження і розвитку соціальної ринкової економіки — не одноразовий акт. Не було це і благородним жестом класу імущих. Перша стадія формування соціальної ринкової економіки припадає на кінець XIX — початок XX ст. Цьому сприяли: економічна і політична боротьба пролетаріату, професійних спілок, різних партій за поліпшення життєвих умов більшості населення; досягнення науки у вивченні капіталістичного виробництва (зокрема, роботи К. Маркса); вплив церкви, яка дедалі активніше почала втручатися у соціальні конфлікти, шукаючи шляхів примирення сторін; революція в Росії як практичний доказ теоретичних висновків Маркса; прагнення під впливом наведених факторів надати капіталізму ознак гуманності. На думку голландського бізнесмена-мультимільйонера Ф. Лурвинка, деякі держави почали приділяти більше уваги економіці, соціальному захисту¹.

Друга стадія припадає на 1914—1945 рр. Перша світова війна і соціальний переворот у Росії примусили Західну Європу піти на подальші зміни в ринковій економіці, не змінюючи її основ. У цей період виникла економічна система, де економічна влада була частково поділена між державою, підприємствами (великими) і професійними спілками, а в ролі арбітра виступав демократично обраний парламент.

Третя стадія припадає на післявоєнний період. Соціалізація ринкової економіки у капіталістичних державах була піднесена до рангу державної політики. Причин цьому кілька: утворення соціалістичного табору; зростання впливу комуністичних партій; вплив науково-технічної революції як фактора економічного прогресу та розширення можливостей для створення соціальних гарантій і захисту трудящих.

Різноманітність моделей соціальної ринкової економіки. Конкретним проявом розвитку і поглиблення у 50—80-х роках ринкової системи є функціонування різноманітних її моделей, що склалися в різних країнах з

¹ Екон. науки. 1991. № 8. С. 26.

урахуванням особливостей національної культури: французька, шведська, німецька, південнокорейська, американська, угорська та ін.

Французька модель. Для неї характерні різноманітність економічних інструментів, у тому числі стратегічне планування, стимулювання конкуренції, державне регулювання, гнучка система оподаткування тощо.

Німецька модель цікава для нас тим, що у центрі державного реформування знаходиться людина як вільна особа, з її інтересами, потенціалом і розумінням відповідальності перед суспільством.

Шведська модель — це соціал-демократичний варіант економічного і суспільного розвитку, головною метою якого є всемірне поліпшення життя людей; свідчення того, що при капіталізмі можливий стабільний соціальний розвиток суспільства з високим рівнем та якістю життя людини, правовим і соціальним її захистом. Теоретичною основою даної моделі є функціональний соціалізм — соціалізація без націоналізації; збереження основних засобів виробництва в особистому володінні при відриві від капіталу права розпоряджатися доходами.

Японська модель. Специфіка її концепції — у мобілізації свідомості общини на постійне підвищення продуктивності праці і на цій основі зниження собівартості продукції, різке збільшення її конкурентоспроможності на світовому ринку при деякому відставанні рівня життя населення від темпів зростання продуктивності праці.

Американська модель ґрунтується на масовій орієнтації на досягнення особистістю успіху, всемірному стимулюванні підприємництва, його державній підтримці, частковому перерозподілі національного доходу між малозабезпеченими групами населення.

Південнокорейська модель поєднує у собі план і ринок: систему жорсткого державного планування і ринкового механізму. Реформу здійснював уряд. Держава взяла на себе і сфери економіки, які були не під силу особистому сектору (продовольча і соціальна інфраструктури, енергетика, транспорт, важке машинобудування та ін.). Особистий сектор став сферою ринку.

В Україні поки що немає чітко визначеної орієнтації на ту чи іншу модель, хоча сам вибір зроблено у бік соціальної ринкової економіки. У цій ситуації кожна країна, вивчаючи досвід інших, повинна розробляти свою модель, яка б враховувала національну культуру, а також можливість взаємодії з культурами інших народів.

У таблиці 2 наведено характеристику трьох згаданих раніше моделей сучасної економіки. Звичайно, що ця характеристика досить умовна, але вона може сприяти вивченню особливостей різних систем.

Резюме

1. Можна виділити такі моделі господарювання: ринкова, командно-адміністративна, змішана.
2. Різні економічні системи різняться підходами до відповідей на запитання: що і як слід виробляти та як повинен розподілятися результат виробництва. Виходячи з цього, корінні відмінності такі: по-перше, між приватною та суспільною власністю на ресурси; по-друге, між використанням координаційного типу механізму ринкових регуляторів або централізованого планування.
3. Умовами створення ринкової економіки є: по-перше, наявність значних індивідуальних і групових стимулів високопродуктивної праці; по-друге, дотримання фундаментального принципу рівноправної економічної справедливості.
4. Моделі змішаної економіки є чимось середнім між чисто ринковою і командно-адміністративною економікою і різняться між собою за ступенем втручання держави в економічні процеси.
5. Змішану економіку можна визначати як господарство, що поєднує різні системи (ринок, держава, організації, індивідууми).
6. Чисто ринкової економіки сьогодні вже не існує, але чимало її елементів увійшло в сучасну ринкову систему.
7. Сучасна ринкова система або змішана економіка характеризується багатьма відмінностями від чистого капіталу, насамперед широкими масштабами усуспільнення і одержавлення у вигляді переваги колективної, приватної та державної власності, активним втручанням держави в економіку, великою увагою до соціального страхування та забезпечення.

Запитання для перевірки знань

1. Назвіть відомі вам типи економічних систем.
2. У чому полягають корінні відмінності між командно-адміністративною та ринковою системами?
3. Зіставте способи, за допомогою яких різні економічні

2. Характеристика деяких моделей економічного регулювання

Ознаки і структурні елементи моделей	Система примусового господарювання (командно-адміністративна економіка)	Побічне державне регулювання з деякими елементами ринку (змішана економіка)	Повна ринкова свобода (ринкова економіка)
Форма власності на засоби виробництва	Державна і державно-кооперативна у сільському господарстві	Державна, недержавна та змішана. Іноземний капітал	Приватна, недержавна
Народного господарське планування	Організація загального виробництва з єдиного центру	Передпланова функція для прийняття програм, економічних нормативів і бюджетної політики	Відсутня
Участь держави у плануванні на підприємствах	Директивне (примусове) планування усіх параметрів виробництва	Рекомендаційне та державомовлення	Участі не бере
Постачання і торгівля	Адресний централізовано-розподільчий розподіл	В основному комерційні поставчання і торгівля	Комерційна торгівля
Ціноутворення	Державні монополійні ціни	Поеднання державних, кооперативних, договірних і ринкових цін	Ринкові (вільні) ціни
Методи фінансового перерозподілу	Вилучення у бюджет усього прибутку, коштів для відновлення підприємств і доходу торгівлі	Стабільно великі податки на прибуток (доход)	Мінімальні податки на прибуток

Функції державних фінансів	Грошове забезпечення матеріальних пропорцій народного-сподарських планів	Фінансування державних інвестиційних, науково-технічних програм, дотацій	Фінансування спеціальних
Кредитування	Монополія Нацбанку, централізований розподіл кредитів	Комерційне кредитування під контролем центрального банку. Ринок цінних паперів	Вільне комерційне
Засоби підтримки матеріально-грошового збалансування	Державне регулювання фінансових витрат підприємств, рівня заробітної плати і цін	Податкова, кредитна, цінова політика, державні інвестиційні та соціальні програми	Ринкове регулювання попиту і пропозицій
Призначення керівників підприємств	Призначаються бюрократичним апаратом	Правління обирає колектив. Керівника призначає правління	Менеджера призначає власник або правління підприємства
Контроль рівня заробітків	Централізоване обмеження середньої заробітної плати і жорстка державна тарифікація	Високопрогресивне оподаткування рівня або динаміки індивідуальних доходів	Державою не контролюється. Тарифікація внутрішньо-фірмова. Держава контролює мінімальну заробітну плату
Господарське самofінансування інвестицій	Не дозволяється	Регулюється податковою і кредитною політикою	Не регулюється
Субсидії і дотації нерентабельним підприємствам	Списуються за рахунок держави	Субсидуються ціни по окремих видах продукції. Допускаються неплатоспроможність і банкрутство	Дотації підприємствам не допускаються

Ознаки і структурні елементи моделей	Система примусового господарювання (командно-адміністративна економіка)	Побічне державне регулювання з деякими елементами ринку (змішана економіка)	Повна ринкова свобода (ринкова економіка)
Регулювання державою недержавного сектора	Директивне управління	Невтручання в господарську діяльність; регулювання через податки; рівність у кредитуванні з ється держсектором	Державне регулювання підприємництва не допускається
Організація конкуренції	Відсутні умови для конкуренції; виробництво — монополізація; обмін і розподіл — примусові	У недержавному секторі конкуренція стимулюється ринком, на державних підприємствах підтримується меншою мірою	Свобода конкуренції
Право на страйки	Забороняються	Дозволяються відповідно до закону	Дозволяються відповідно до закону
Спосіб соціального захисту	Директивна регламентація	Обов'язкова державна форма захисту і контроль за виконанням вимог соціального захисту підприємствами	Змішана форма з перевагою відповідальності за соціальний захист вільних підприємців
Спосіб включення в світову торгівлю і міжнародний поділ праці	Монополія торгівля державних органів. Відсутність конкурентності валюти. Другорядність митної політики	Прямі зв'язки підприємств із зарубіжними партнерами, утворення СП. Комерційний характер експорту та імпорту. Внутрішня конвертованість іноземної валюти, ринковий обмінний курс національної валюти	Вільний вивіз капіталу і вільна торгівля. Митна політика

системи відповідають на запитання: що слід виробляти, як слід виробляти і як повинен розподілятися результат виробництва.

4. Зіставте способи, за допомогою яких ринкова, командно-адміністративна та соціально-ринкова економіки намагаються вирішити проблему недостатності ресурсів.
5. Як вирішуються основні економічні проблеми визначення обсягів та складу виробництва, розподілу ресурсів між галузями та розподілу створеного продукту в рамках різних економічних систем?
6. Які особливості командно-адміністративної системи обумовлюють її неефективність та несприйнятливість до НТП?
7. Чим різняться конкретні економічні моделі в різних зарубіжних країнах? Що можна запозичити з цих моделей для створення ринку в Україні.

1.3. РИНОК: СТРУКТУРА, ФУНКЦІЇ ТА УМОВИ ДІЯЛЬНОСТІ

Поняття ринок можна розглядати як у вузькому, так і широкому розумінні. У першому — це форма економічного обміну, в другому — система відносин господарювання, здатна вирішувати життєво важливі завдання у сферах суспільного виробництва, обміну, розподілу та споживання.

Ринок виступає як сукупність форм і організації співробітництва людей один з одним, призначених для того, щоб звести разом з комерційною метою продавців та покупців, а також надати можливість першим продати, другим — купити товар. Тобто це місце добровільних угод, де продаж товарів відбувається лише в тому випадку, коли обидві сторони — продавець і покупець — знаходять компроміс, ім'я якого ціна.

Ринок — це загальнолюдське, загальноекономічне явище, початок формування якого сягає далекого минулого. Останні дослідження археологів та етнографів показали: вік ринку становить близько 30 тис. років. Отже, неправомірно ототожнювати народження ринку з капіталізмом. У цю епоху ринок — одне з найважливіших надбань цивілізації — набув найвищого розвитку.

Подібно до того, як у процесі еволюції природа створила дивовижні за своєю пристосованістю тваринні і рослинні організми, так і в результаті суспільного відбору викристалізувалися найбільш досконалі форми господарювання, у тому числі ринкова.

Умовами виникнення вільного ринку зокрема, як і товарного виробництва в цілому, стали суспільний поділ праці та існування різноманітних власників — самостійних, економічно незалежних, вільних товаровиробників.

Ознаки вільного ринку. Основними ознаками, що визначають суть ринку, є:

доступність для будь-якого споживача всіх товарів, представлених на ринку (відсутність фондування, карт, талонів та інших обмежуючих форм розподілу);

необмежена кількість конкурентів, абсолютно вільний вхід у ринок та вихід з нього;

повна інформація учасників конкуренції щодо пропозиції, попиту, цін, норм прибутку та ін.;

свобода реалізації товарів і послуг, вибору товарів споживачем та прийняття рішень;

пануючий диктат споживача.

В умовах вільної ринкової економіки виробництво перебуває під постійним економічним контролем, а товаровиробники стають виконавцями волі споживача, змагаючись за сферу впливу на нього та його гаманець.

Функції ринку. Під функціями розуміють рід та вид діяльності. З цього погляду сучасний ринок виконує такі функції:

1) *суспільного поділу праці.* У ринковій економіці споживач обирає постачальника, враховуючи якість, ціну, термін поставки. При відсутності ринку ступінь взаємовигідності зв'язків учасників суспільного виробництва визначити важко;

2) *інформаційну.* В умовах ринку ціни, процентні ставки на кредит, курси цінних паперів тощо постійно змінюються. Ринок дає учасникам обміну інформацію щодо рівня витрат, рентабельності, якості товарів та послуг. Він моментально реагує на будь-які зміни в ході конкурентної боротьби, виявляє середньозважені витрати всієї сукупності товаровиробників. У результаті такого двобічного процесу оцінки попиту та витрат визначається ринкова вартість, на основі якої встановлюються ціни.

Ринки передають інформацію у вигляді цін людям, які купують і продають товари та послуги. Продавці і покупці планують свою діяльність на основі цієї інформації та своїх знань. Як показують криві попиту і пропозиції, при кожній даній ціні люди планують купити або продати певну кількість товару. Якщо плани продавців і покупців збігаються, ринок знаходиться в стані рівноваги.

Ринок, наче велетенський суперкомп'ютер, збирає, переробляє у реальному режимі часу колосальний обсяг інформації та видає як споживачу, так і виробнику узагальнені дані щодо певного простору. Орієнтуючись на ринкову інформацію, товаровиробники постійно порівнюють своє виробництво з умовами ринку та здійснюють запобіжні заходи для зниження витрат, підвищення якості, удосконалення асортименту;

3) *регулювання галузевого і територіального поділу праці*. В умовах ринку міжгалузева конкуренція примушує підприємців постійно стежити за альтернативними варіантами ефективного капіталовкладення. Якщо ціна забезпечує рентабельність меншу, ніж процент на внесок у банк, підприємство перепрофілюється або взагалі продається. У процесі внутрішньогалузевої конкуренції підприємець шукає саме той регіон (у країні, в світі), де витрати нижчі;

4) *економічного відбору*. Завдяки конкуренції суспільне виробництво звільняється від економічно слабких, нежиттєздатних підприємств. Ринок — це найоб'єктивніший суддя і найдемократичніший механізм економічного відбору ефективно діючих господарств. Процес відбору — жорстокий і безжалісний, але скаржитися можна хіба що на свою некомпетентність. Реалізуючи цю функцію, ринок підтримує рентабельність економіки в цілому;

5) *стимулюючу*. Вона полягає у тому, що ринок розвертає економіку обличчям до потреб людини, робить усіх учасників конкурентного процесу матеріально заінтересованими у задоволенні тих потреб, які виражаються через попит за допомогою ціни;

6) *координаційно-контролюючу*. Ринок — не всесильний, але він дає змогу успішно вирішувати такі глобальні проблеми економіки, як підвищення рівня життя і ефективності виробництва, удосконалення його структури, централізація планування (екологія, оборона, оподаткування та ін.), звільнення економіки від дефіциту товарів і послуг. Отже, вільний ринок виконує одну з найбільш відповідальних та життєво необхідних функцій — соціальну, орієнтовану на задоволення потреб людини. Він примушує підвищувати рівень виробництва, досягаючи таким чином зростання продуктивності праці та реальної заробітної плати при одночасному зниженні цін і тим самим посилює соціальну спрямованість економіки.

Отже, ринок — це постійна взаємодія двох факторів,

двох сил: попиту та пропозиції. Саме вона і дозволяє його знаходити відповіді на п'ять головних (фундаментальних) запитань ринкової економіки:

- 1) що виробляти?
- 2) скільки виробляти?
- 3) кому необхідна ця продукція?
- 4) як виробляти?
- 5) чи зможе виробництво адаптуватися до змін?

Щоб зрозуміти, як функціонує ринкова економіка, необхідно визнати існування цих п'яти фундаментальних запитань, на які вона і кожна інша економічна система повинні знаходити відповідь.

Структуру ринку розглядають з різних точок зору, що пов'язано із складністю цієї системи господарських відносин, які стосуються усього комплексу економічних, політичних, соціальних, правових, моральних, психологічних та інших аспектів життєдіяльності людини і суспільства.

Розрізняють такі структурні ознаки класифікації ринків:

з точки зору економічного призначення об'єктів ринкових відносин;

з точки зору територіального підходу;

з точки зору конкретних видів характеристик товарів і послуг.

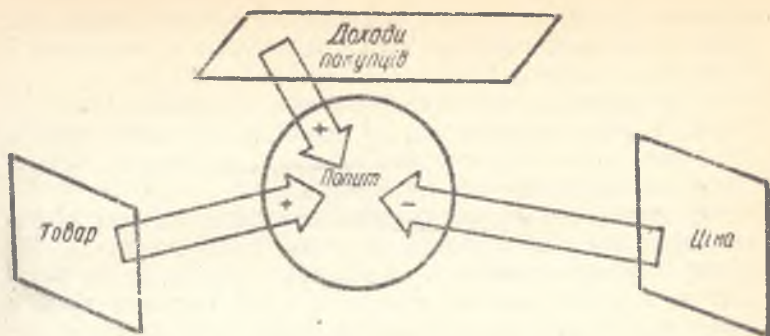
Залежно від економічного призначення розрізняють ринок ресурсів (засобів виробництва); ринок продуктів (предметів споживання); ринок праці (робочої сили) та ринок капіталів (грошовий).

Структура ринку з точки зору територіального підходу являє собою: внутрішній ринок — місцевий, регіональний, національний; зовнішній ринок — транснаціональний та світовий.

З урахуванням конкретних видів товарів і послуг виділяють ринок спеціалізованих товарів (промислових, продовольчих, комп'ютерів, бавовни, цукру та ін.) та ринок спеціалізованих послуг (страхування, консультативні послуги тощо).

Об'єктами ринку є товар, попит, пропозиція та ціна, суб'єктами — продавець і покупець.

Механізм ринкового саморегулювання. У будь-якому механізмі, в тому числі і ринковому, розрізняють ведучі та ведені елементи. Ведучі — це ті складові, закони руху яких прийняті як задані. Йдеться про взаємозв'язки і взаємодію законів розвитку ринкової економіки. Серед них такі, як закони про власність, підприємства, під-



3. Фактори, які визначають величину попиту.

приємництво, оподаткування, розвиток конкуренції, про зайнятість, соціальний захист, антимонопольний закон та ін.

Елементи механізму, закони руху яких визначаються ведучими, називають веденими. Це — попит, пропозиція, ціна, які в свою чергу формують власні механізми: попиту, пропозиції, ціноутворення. Разом вони утворюють механізм функціонування ринку (рис. 3).

Попит — це кількість товарів окремого типу, які покупець зможе і готовий купити при визначеному рівні цін на них. Наприклад, підвищення доходу сприяє зростанню попиту, а ціни — його скороченню.

Здоровий глузд та безпосередні спостереження свідчать, що визначальною у мотивах поведінки покупця є ціна. Саме вона є тим стимулом і антистимулом, який керує попитом (згадайте дні розпродажу за зниженими цінами).

Іншим аргументом продавців в умовах невизначеності виступає ефект корисності. Скажімо, із видів тваринного масла — селянське, бутербродне чи маргарин — останнє меншою мірою задовольняє запити споживача, тому покупець може придбати його лише за умови зниження вартості.

Дію закону попиту можна пояснити також ефектами доходу та заміщення. Перший з них вказує на можливість придбання людиною більшої кількості товарів за нижчою ціною, не відмовляючись, однак, від товарів альтернативних. Низька ціна збільшує купівельну спроможність грошового доходу споживача.

Підвищення цін в Україні має зворотну дію. Ефект доходу розчиняється у потоці галопуючої інфляції. Зро-

стання цін призводить до виникнення ефекту заміщення, коли споживач замінює дорогі продукти дешевшими й нижчої якості.

Крім ціни, на попит впливають й інші, нецінові фактори: смаки покупців та їх кількість, грошові доходи споживача, ціни на сполучні товари, споживацькі чекання щодо майбутніх цін та доходів.

Споживацькі смаки формуються під впливом різноманітних факторів: реклами, моди, настрою та ін. На думку одного з президентів взуттєвої фірми, люди більше не купують взуття для того, щоб тримати ноги в теплі та сухому місці. Вони купують його залежно від того, яке почуття воно викликає: мужність, жіночість, суровість, відмінність, молодість, блиск. Придбання взуття стало емоційною дією. Наш бізнес зараз — продаж емоцій, а не взуття.

Зміна споживацьких смаків безпосередньо впливає на попит, отже, й на ціну, що, природно, приводить до зміщення кривої попиту.

Кількість покупців. Збільшення кількості споживачів веде до підвищення попиту, і навпаки.

Доход. Взаємозв'язок між грошовим доходом та попитом складніший. Щодо більшості товарів, збільшення доходу зумовлює зростання попиту. Товари, попит на які змінюється у протилежному напрямі, тобто зростає при зниженні доходів, називають товарами нижчої категорії.

Ціни на сполучні товари. Звернімося до вищезгаданого прикладу про масло та маргарин, які є взаємозамінними товарами. При підвищенні ціни на масло споживачі купують його менше, при цьому попит на дешевший маргарин зростає.

Споживацькі чекання щодо майбутніх цін на товари та їх наявність, а також щодо можливого доходу також здатні змінювати попит.

Пропозиція — це кількість товарів, яку продавець вважає для себе вигідним запропонувати ринку при визначеному рівні цін на них. З підвищенням цін зростає обсяг пропозиції, і навпаки, зниження цін призводить до скорочення пропозиції. Такий зв'язок називають законом пропозиції.

Основними факторами, що впливають на пропозицію, є: ціни на ресурси; технологія виробництва; податки та дотації; ціни на сполучені товари: очікування (сподівання на зміну цін); кількість продавців на ринку. Розглянемо дію кожного фактора на пропозицію.

Ціни на ресурси. Існує тісний зв'язок між витратами виробництва та пропозицією: зниження цін на ресурси знижує витрати виробництва, а це приводить до збільшення пропозиції. Наприклад, якщо ціни на добрива знизяться, слід очікувати збільшення пропозиції на овочі.

Технологія. Удосконалення технологій або відкриття нових дозволить більш ефективно виробляти одиницю продукції, тобто з меншими витратами. Застосування «ноу-хау» зменшить витрати, а отже, збільшиться пропозиція.

Податки та дотації. Підприємства розглядають майже всі податки, як витрати виробництва. Тому закономірно, що підвищення податків скорочує пропозицію.

Ціни на сполучені товари. Зміна цін на інші товари також здатна змінити пропозицію. Наприклад, фірма, яка випускає спортивні товари, може скоротити пропозицію баскетбольних м'ячів, коли підвищуються ціни на футбольні.

Очікування змінює ціни продажу в майбутньому, може вплинути на бажання виробника постачати продукт на ринок сьогочасно. Це яскраво спостерігається нині в Україні, коли інфляційний рівень на деякі продукти майже не зупиняється.

Кількість продавців. При даному обсязі виробництва чим більша кількість постачальників, тим більша ринкова пропозиція.

При досягненні ринкової рівноваги між попитом та пропозицією становище на ринку вважається ідеальним, оскільки відсутні як надлишок товару, так і їх нестача. Правильно ж визначену ціну у такому випадку називають ціною ринкового клірингу, або рівноважною ціною.

Ціна виступає у ролі основного регулятора відносин між попитом і пропозицією, між продавцем та покупцем товару.

Ринкова ціна. Це фактична ціна, яка встановлюється згідно з попитом і пропозицією товарів. Вона виконує такі основні функції: інформаційну, стимулюючу, розподільчу і врівноважуючу. В цілому можна говорити про організаційну функцію ціни на ринку. Ринкова ціна — своєрідний барометр товарного виробництва. За її допомогою визначають комфортність «погоди» на ринку, тобто ступінь рівноваги між попитом і пропозицією, коли ціна повною мірою виконує функцію зрівноважування.

Така ситуація на ринку свідчить, що товарів вироб-

лено рівно стільки, скільки необхідно споживачам, а праця, затрачена на їх виготовлення, є суспільно необхідною.

Рівновага — свідчення досягнення найвищої ефективності розвитку ринкової економіки. Могутньою силою, що спонукає (або примушує) товаровиробників випускати товари за рівноважною ціною, є конкуренція.

Умови діяльності ринку. Уже згадувалося, що ринок у своєму розвитку пройшов шлях від рутинного, примітивного обміну до сучасного цивілізованого ринку. Нагромаджений людством досвід — унікальний. Аналіз його дозволяє визначити найважливіші передумови створення та умови функціонування цивілізованого ринку, основою яких є свобода (економічна, політична, моральна) та відповідальність (рис. 4).

Економічні умови, основою яких є демократизація економіки, передбачають:

- декретування права власності на засоби виробництва (утвердження права господаря);
- введення вільного ціноутворення;
- забезпечення та захист конкуренції;
- вільний вибір виду діяльності;
- вільний обіг товару, капіталу, праці;
- оподаткування, фінансування, кредитування, валютна політика, які стимулюють підприємницьку діяльність.

Соціальні умови, які забезпечують гуманність ринкової економіки:

- система захисту малозабезпечених верств населення (пенсійне забезпечення);
- система соціальної допомоги дітям, молоді, безробітним;
- система соціального захисту від безробіття.

Правові умови (юридичні):

- забезпечення прав людини відповідно до вимог ООН;
- право на страйк;
- право на участь в управлінні підприємством.

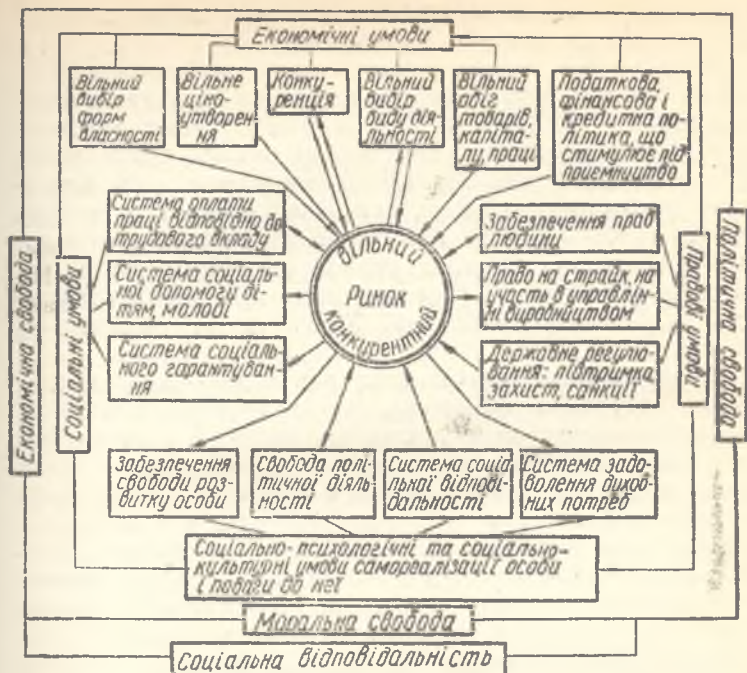
Соціально-психологічні та соціально-культурні умови, які забезпечують самореалізацію особи та повагу до неї:

- забезпечення свободи розвитку потенціалу особи — кваліфікаційного, освітнього, творчого, комунікативного, підприємницького, морального та ін.;

- свобода політичної діяльності;

- система соціальної відповідальності особи перед трудовим колективом, суспільством;

- система задоволення духовних потреб особи;



4. Умови функціонування вільного ринку.

можливість вивчення культурних надбань народів України та світової культури в цілому.

Таким чином, говорячи про свободу в економічному розумінні, ми маємо на увазі таке становище, коли свобода споживача захищена від примусу з боку продавця наявністю інших продавців, з якими він може укласти угоду; свободу продавця захищає існування інших покупців, яким він може продати свій товар; наймані робітники захищені від примусу з боку роботодавця наявністю інших потенційних роботодавців.

Ринок, виводячи господарську діяльність з-під контролю політичної влади, одночасно знищує джерело примусу. Він надає можливість економічним факторам обмежувати політичну владу, а не зміцнювати її. Державі та уряду відводиться роль охоронця свободи, інструмента, завдяки якому людина може цією свободою користуватися.

Існування вільного ринку, звичайно, не усуває необхідності в уряді, але він різко обмежує коло питань,

які вирішуються політичними засобами, зводить до мінімуму безпосереднє його втручання.

Відмова від ринкової системи в колишньому СРСР, опора на адміністративно-господарський механізм приводили до щорічної втрати майже третини валового суспільного продукту. Тим часом післявоєнний успіх ФРН, названий пізніше «німецьким чудом», був закладений реформами 1948 р., суть яких зводилася до простої формули: замість примусово керованого господарства — соціальна ринкова економіка. «Німецьке чудо», автором якого був Л. Ерхард, стало для інших країн — Іспанії, Тайваню, Південної Кореї та ін. — орієнтиром розвитку.

Отже, свобода у загальному розумінні — це незалежність, відсутність обмежень, які зв'язують економічну та суспільно-політичну діяльність особи. І надзвичайно важливо, щоб держава, з одного боку, забезпечувала умови реалізації свободи особи, а з другого — щоб особа не лише користувалася благами свободи, а й добре розуміла свою безпосередню соціальну відповідальність за зміцнення економічного потенціалу країни високопродуктивною працею, поважала і виконувала закони. Саме таке ставлення до своєї держави притаманне громадянам США, Німеччини, Японії, Франції. Зв'язок між державою та особою повинен бути зворотним.

Резюме

1. Ринок — це інструмент або механізм, який зводить разом покупців (пред'явників попиту) та продавців (постачальників) окремих товарів і послуг.
2. Головний принцип ринку — угода повинна бути вигідна як продавцю, так і покупцю.
3. Попит відображується у вигляді графіка, що показує кількість продукту, який споживач готовий і зможе купити по деякій ціні, виходячи з можливих цін.
4. Корінна властивість попиту полягає в тому, що при незмінності всіх інших параметрів зниження ціни приводить до відповідного зростання величини попиту, і навпаки, при інших рівних умовах підвищення ціни веде до відповідного зменшення величини попиту. Існує зворотний зв'язок, що і називається законом попиту.
5. Економічна логіка, яка лежить в основі закону пропозиції, полягає в тому, що організація виробництва спочатку потребує деяких витрат. І якщо ціна не

забезпечує їх покриття та одержання хоча б мінімального прибутку, то ніхто товар виробляти не буде.

Запитання для перевірки знань

1. Що таке ринок і які основні ознаки вільного ринку?
2. Які основні функції виконує ринок?
3. Охарактеризуйте структуру ринку з точки зору економічного призначення.
4. Які основні умови функціонування ринку?
5. Закон попиту передбачає, що:
 - а) збільшення пропозиції над попитом викликає зниження ціни;
 - б) якщо доходи споживачів зростають, вони, звичайно, купують більше товарів;
 - в) коли ціна товару знижується, обсяг покупців, які плануються, зростає.
6. Який термін відображує здатність та бажання людей платити за що-небудь?
 - а) потреба;
 - б) попит;
 - в) необхідність;
 - г) бажання.
7. Закон пропозиції, якщо ціни зростають, а інші умови незмінні, проявляється:
 - а) у зростанні пропозиції;
 - б) у зниженні пропозиції;
 - в) у зростанні обсягу пропозиції;
 - г) у скороченні обсягу пропозиції.
8. Попит і пропозиція можуть бути використані для пояснення коридинаційної ролі ціни:
 - а) на товарному ринку;
 - б) на ринку ресурсів;
 - в) на валютному ринку;
 - г) на будь-якому ринку.
9. Чим виступає для споживача і для виробника ціна?
10. Якщо товари взаємозамінні, то зростання ціни на перший викликає:
 - а) зниження попиту на другий товар;
 - б) зростання попиту на другий товар;
 - в) скорочення величини попиту на другий товар.

Як уже згадувалося, за економічним призначенням розрізняють три типи ринків: ринок засобів виробництва і предметів споживання; ринок робочої сили; ринок капіталів. Кожному з них відповідають спеціалізовані інститути, що обслуговують ці ринки. Такі інститути називають інфраструктурою. Основні елементи інфраструктури за типами ринків наведено у таблиці 3.

Із елементів інфраструктури ринку особливу увагу привертають фондова, валютна, товарна біржі і біржа праці, або, як її у нас називають, служба зайнятості населення. Розглянемо детально їх функції.

Біржа (від лат. *bursa* — гаманець) — форма ринку для торгівлі масовими взаємозамінними товарами, ціни на які піддаються частим і непередбаченим коливанням.

Фондова біржа являє собою певним чином організований ринок, на якому власники цінних паперів за допомогою посередників здійснюють операції купівлі — продажу. Основними видами цінних паперів є банкноти, акції, векселі, облігації. Членами біржі можуть бути індивідуальні торговці паперами та кредитно-фінансові інститути. Останні включають вузькоспеціалізовані біржові фірми або універсальні комерційні банки. Для того щоб потрапити до компаній, папери яких допущені до біржової торгівлі (або інакше, щоб бути прийнятою до котирування), компанія повинна задовольнити вимоги, які виробили члени фондової біржі, щодо обсягів продажу, розмірів одержуваного прибутку, кількості акціонерів, ринкової вартості акцій, періодичності та характеру звітності і т. п. Члени біржі або державний орган, який контролює їх діяльність, встановлюють правила проведення біржових операцій.

Як правило, у кожній країні з ринковою економікою існує кілька фондових бірж. Залежно від того, як співвідносяться окремі біржі, в країні може скластися моноцентристська або поліцентристська система фондових бірж. У першому випадку домінує одна біржа, яка розташована в головному фінансовому центрі країни, а інші організовані ринки цінних паперів мають регіональний характер. При поліцентристській системі поряд з головною біржею є ще одна або кілька великих бірж.

Органічною частиною сучасних міжнародних валютно-фінансових відносин, які забезпечують концентрацію валютних операцій, формування, взаємозв'язок і динаміку валютних курсів, є валютна біржа. *Валютна бір-*

3. Основні елементи інфраструктури ринку

Ринок капіталів	Ринок засобів виробництва і предметів споживання	Ринок робочої сили
Фондова біржа Валютна біржа Страхові компанії Аудиторські компанії Брокерські компанії Комерційні банки Державний страховий нагляд Державна податкова інспекція Державна інспекція по контролю за цінними паперами Фонд державного майна Інвестиційний фонд регіонального регулювання Фонд науково-технічних програм Стабілізаційний фонд Інноваційні фонди	Товарна біржа Торговельні дома Торговельно-посередницькі фірми Комерційні центри і компанії Лізингові компанії Державні резервні і страхові фонди Державна інспекція по контролю за цінами і стандартами Антимонопольний комітет	Біржа праці (служба зайнятості) Центри підготовки кадрів Фонд зайнятості Комерційні центри підготовки, перепідготовки і працевлаштування Державний фонд сприяння підприємству Пенсійний фонд Фонди милосердя

Примітка.: Виділено інститути, створювані за участю держави.

жа — це комерційне підприємство, яке здійснює купівлю-продаж іноземної валюти за ринковими цінами.

Особливе місце серед інститутів інфраструктури ринку займає *товарна біржа*, яка є різновидом товарного ринку оптової купівлі-продажу масових, переважно сировинних і сільськогосподарських товарів (зерно, цукор, метали, бавовна тощо), а також хімічних товарів та нафтопродуктів. Принципові властивості біржових товарів — однорідність, взаємозамінність, можливість встановлення для них стандартної середньої якості.

У біржових операціях з реальним товаром залежно від строків доставки практикуються угоди з негайною здачею (на наявний товар) або форвардні (з доставкою товару в майбутньому). Обидва види закінчуються здачею-прийманням реального товару.

Великі центри біржової торгівлі розташовані в основному у США, Японії, Великобританії. До провідних міжнародних товарних бірж належать «Чикаго борд оф трейд» по торгівлі вівсом, пшеницею, соєю, соєвою олією, шротом, нафтою тощо; Лондонська біржа металів та Лондонська товарна біржа; Сінгапурська біржа по каучуку; зернова біржа в Міннеаполісі; Паризька біржа по торгівлі кофе, какао, цукром-рафінадом та ін.

Розвиток міжнародної біржової торгівлі має суперечливий характер. З одного боку, із зростанням ролі транснаціональних компаній, розширенням внутрішньо-фірмового міжнародного обміну коопераційного характеру значення товарних бірж як центрів міжнародної торгівлі дещо зменшилося. З другого боку, міжнародний біржовий товарооборот зростає кількісно і якісно — в нього вливаються нові групи товарів: пряжа, м'ясо, пиломатеріали, окремі види напівфабрикатів та готових виробів.

З появою бірж в Україні з'являються і нові види професійних занять та робочих місць для населення. До них належать: біржовий маклер, брокер та дилер.

Біржовий маклер — це особа, яка виступає посередником при оформленні угод на товарних та фондових біржах. Маклер не має права здійснювати ці функції за свій рахунок та від свого імені. Він одержує винагороду за посередницьку діяльність від своїх клієнтів. Розмір винагороди фіксується у статуті біржі і визнається біржовим комітетом.

Брокер — це також посередник на товарних, фондових та валютних біржах. Він, як правило, укладає угоди від імені, за дорученням і за рахунок довірителя на основі укладених з клієнтами погоджень. За посередницькі операції брокери одержують винагороду за узгодженням сторін або за таксою, яку встановлює біржовий комітет. Брокери можуть надавати своїм клієнтам додаткові послуги, наприклад щодо вивчення ринку, реклами товарів тощо.

Дилер — посередник, який здійснює перепродаж товарів звичайно від свого імені і за свій рахунок. Його прибуток складається з різниці цін придбання товарів та їх продажу. У сфері реалізації дилер — ланка, найближча до покупця. Як і брокери, дилери можуть надати клієнтам різні додаткові послуги.

На відміну від товарної, фондової та валютної бірж, *біржа робочої сили (біржа праці)* формується державою. Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» цей інститут інфраструктури ринку у нас називається державною службою зайнятості.

У службі зайнятості не відбуваються процеси купівлі-продажу товару — робочої сили. Згідно із Законом послуги, пов'язані із забезпеченням зайнятості населення, надаються державною службою зайнятості безплатно, при цьому вона не вирішує питань про ціну робочої сили.

Основними завданнями служби зайнятості в Україні є:

аналіз та прогнозування попиту і пропозицій на робочу силу, інформування про стан ринку робочої сили; консультування громадян та власників підприємств, установ і організацій про можливість одержання роботи та забезпечення робочою силою;

облік вільних робочих місць і громадян, які звертаються з питань працевлаштування;

допомога громадянам у доборі підходящої роботи, а роботодавцям — у доборі потрібних працівників;

організація професійної підготовки та перепідготовки громадян;

надання послуг щодо працевлаштування і профорієнтації вивільнених працівників та незайнятого населення;

реєстрація безробітних та надання їм у межах своєї компетенції допомоги, в тому числі і матеріальної;

участь у підготовці перспективних і поточних програм зайнятості та заходів щодо соціального захисту різних верств населення від безробіття.

Поряд із службами зайнятості на ринку робочої сили великого значення набуває *державний фонд зайнятості*, який формується за рахунок асигнувань з бюджетів різного рівня, внесків підприємств, установ та організацій, кооперативів, добровільних внесків громадських організацій, громадян, іноземних фірм та інших надходжень. Цей фонд використовується для фінансування заходів по профорієнтації населення, професійному навчанню вивільнених працівників та безробітних, сприянню в їх працевлаштуванні та виплаті допомоги по безробіттю; наданню безпроцентної позички безробітним для здійснення підприємницької діяльності; організації додаткових робочих місць; для утримання працівників служби зайнятості та оплати інших витрат, пов'язаних із соціальним захистом права громадян України на працю.

Резюме

1. Кожному з типів ринків відповідає своя система елементів інфраструктури, основним завданням яких є обслуговування цих ринків та забезпечення їх життєдіяльності.
2. Ряд елементів інфраструктури створюється державою або за її участю, а решта мають чисто ринковий характер.

3. Обіг цінних паперів, товарів та робочої сили здійснюють фондова, товарна біржі та біржа праці, які є основними елементами інфраструктури ринку.
4. Товарна біржа здійснює обіг переважно масових товарів, принциповими властивостями яких є однорідність, взаємозамінність, можливість встановлення для них стандартної якості.
5. На відміну від фондової та товарної бірж на біржі праці (в службі зайнятості) не відбуваються процеси купівлі-продажу товару — робочої сили. Послуги по забезпеченню зайнятості населення надаються державною службою зайнятості в Україні безплатно. Служба зайнятості не вирішує питань про ціну робочої сили.

Запитання для перевірки знань

1. Назвіть три типи ринків і відповідні їм елементи інфраструктури.
2. Які елементи інфраструктури ринку засобів виробництва і предметів споживання, робочої сили та капіталів створюються за участю держави?
3. Що таке фондова біржа?
4. Назвіть основні види цінних паперів.
5. В якому випадку в країні може скластись моноцентристська або поліцентристська система фондових бірж?
6. Що таке валютна біржа?
7. Які властивості товарів, що купуються та продаються на товарній біржі?
8. Що таке угоди з негайною здачею та форвардні угоди?
9. У чому полягає суперечливий характер розвитку міжнародної біржової торгівлі?
10. Чим відрізняється один від одного біржовий маклер, брокер та дилер?
11. Які відмінності від інших бірж має служба зайнятості в Україні та які її основні завдання?

1.5. ШЛЯХИ ПЕРЕХОДУ ДО РИНКУ

На сучасному етапі розвитку нашого суспільства стає очевидною необхідність впровадження таких форм економічного устрою, які були б зорієнтовані на людину та її інтереси. Аналіз особливостей моделей сучасної економіки дозволяє віддати перевагу соціальній ринко-

вій економіці, яка може стати надійною альтернативою командно-адміністративній системі, що існувала в Україні до цього часу.

Обґрунтуванню і визначенню шляхів переходу до ринку повинен передувати аналіз відносин власності та ступеня розвитку демократії в суспільстві у минулі роки і досвіду колишніх соціалістичних країн на шляху побудови ринкової економіки.

Власність і демократія у соціалістичному суспільстві. Власність є основою економічної і всієї суспільної системи в цілому. Перетворена після 1917 р. у суспільну, а точніше, державну, вона стала нічиєю, спричинила відчуження робітників від умов та результатів праці, призвела до економічної пасивності, сформувала небачені раніше монополізм, бюрократизм, безгосподарність, утриманство, створила передумови для зародження тіньової економіки, породила примусову систему управління господарством (адміністративно-командну). Уже згадувалося, що власність наділяє суб'єктів чотирма основними повноваженнями: правом власності, правом користування, правом розпорядження та правом відповідальності. Усього цього людина в Україні була позбавлена.

Щодо демократії, то головний її атрибут — влада народу була перетворена, по суті, у тоталітарний режим — ілюзорність правової основи в державі.

Позбавлення власності, а отже, і економічної суверенності, відсутність дійсної демократії та гласності у суспільстві зробили людину беззахисною перед владою і диктатом. Монополія держави на власність, природно, призвела до монополії центру в сфері планування виробництва, розподілу продуктів праці, стимулювання виробників (останнє частіше зводилося до застосування моральних стимулів), а монополія на владу, демократію, політичні інститути, кадрову політику поступово закладала основи для перетворення нашого суспільства у суспільство «гвинтиків», сліпих виконавців волі можновладців. Штучно закладалася стіна відчуження держави від зовнішнього світу, де ринкова економіка розвивалася прискореними темпами, а питання поліпшення матеріальних і моральних умов життя людини висувалося на перший план.

Монополія держави на економічну, політичну, юридичну та інформаційну владу призвела до зневаги до людини, обмеження її свободи, до формування одно-

бічної посередності замість творчої, духовно вільної індивідуальності.

Ці прояви, як і багато інших факторів, на нинішньому етапі історичного розвитку вступили у суперечність з логікою соціально-економічного розвитку світового співтовариства, з віковим прагненням людини до незалежності.

Практичний висновок полягає в тому, що в умовах панування примусового господарювання неможливо забезпечити людині нормальні за світовими стандартами умови життя; ліквідувати як кількісний, так і якісний дефіцит товарів та послуг; усунути зрівнялівку в оплаті праці і створити ефективну систему стимулювання за високопродуктивну працю; створити умови для розвитку підприємництва, ліквідувати корупцію і бюрократизм, припинити мілітаризацію економіки.

Панування адміністративно-командної системи призвело до кризисного стану в економічній, політичній і соціальній сферах суснільства.

Таким чином, колишні радянські республіки, тепер уже незалежні держави, обирають економічний шлях розвитку, що є складною і неоднозначною проблемою.

Шляхи переходу до ринку. У світі нагромаджено чималий практичний досвід переходу до формування ринкових відносин, а саме: еволюційний, «шокової терапії», адміністративного (жорсткого) регулювання, а також різні їх комбінації.

Еволюційна (або соціально орієнтована) форма, ґрунтуючись на поетапному і поступовому впровадженні ринкових відносин, не виключає занадто тривалого періоду такого переходу (10—15 років), що в умовах гострої кризи економіки зумовлює значні труднощі в реалізації такого варіанта.

Ця форма характеризується впровадженням вільних цін на більшість товарів при відносно «м'якій» фінансовій і кредитній політиці. Щоб запобігти банкрутству й зниженню виробництва, зберігаються часткові державні дотації і субсидії. Соціальні гарантії встановлюються на відносно високому рівні. Зростання вартості життя компенсується за допомогою індексації. Соціальні конфлікти гасяться за рахунок грошових ін'єкцій. Дефіцит фінансових резервів зростає і покривається за рахунок державного боргу та емісії.

Економічними наслідками такої форми переходу до ринкових відносин є щорічне зниження виробництва (повільне, особливо на початковому етапі), менша кіль-

кість банкрутств, відносно нижчий рівень безробіття та повільне (але триваліше) зниження рівня життя.

Головна особливість — високі темпи інфляції. Вона може бути зупинена або шляхом формування жорсткої фінансової і кредитної політики («шокової терапії»), або введенням державного контролю за цінами і доходами, нормованого розподілу тощо, що закономірно призведе до зупинки процесу формування ринку взагалі.

Форма так званої *шокової терапії* означає введення в дію усіх атрибутів ринку і одночасне переведення економіки на ринкові відносини. На першому етапі це призводить до надмірної інфляції, безробіття та спаду виробництва. Крім того, такій формі притаманні: введення вільних цін, їх зростання, що регулюється жорсткою фінансовою та кредитною політикою; ліквідація дефіциту державного бюджету шляхом відміни всіх дотацій і субсидій; зменшення фінансування галузей військово-промислового комплексу, науки, управління, соціальних програм.

Економічні наслідки «шокової терапії»: значний спад виробництва та рівня життя людей, велика кількість банкрутств, масове безробіття протягом 1—2 років. Для реалізації форми «шокової терапії» необхідне всебічне довір'я до уряду. Застосування цієї форми у чистому вигляді в Україні неможливе.

Форма *адміністративного (жорсткого) регулювання*. Цей варіант характеризується високим рівнем держзамовлення, контролем за цінами, збереженням державної власності при поступовому зниженні рівнів названих параметрів, стимулюванням підприємництва.

Економічні наслідки даної форми переходу: тимчасове стримування явної інфляції і спаду виробництва, виключення можливості досягнення товарно-грошової збалансованості, обмеження підприємництва сферою малої економіки, зростання дефіциту, розвиток тіньової економіки, а отже, розростання чорного ринку, обмеження дії економічних стимулів.

Звичайно, кожний з варіантів переходу до ринку повинен бути процесом регульованим. Без прямого втручання держави будь-яка модель не зможе запрацювати.

Наведені форми переходу до ринкової економіки мають свої конкретні адреси. Так, еволюційний шлях до ринку обрала Угорщина. Ще в 1968 р. тут почали впроваджувати новий господарський механізм. У другій половині 80-х років була проведена реформа у трьох основних сферах: оподаткуванні, банківській системі, управ-

лінні підприємством. На цей період припадають й заходи щодо формування ринку робочої сили.

На початку 1990 р. в Угорщині прийнято закон про приватизацію майна на основі купівлі-продажу. Безплатний розподіл майна виключався. Ринок акціонерного капіталу почав діяти з 1989 р. Він регулюється спеціальним законом і створеною в 1990 р. фондовою біржею.

Державним регулюванням цін у 1990—1991 рр. було охоплено близько 16 % товарообороту (хліб, молоко, електроенергія, вугілля, медикаменти, поштові послуги, пасажирські перевезення, квартплата в муніципальних будинках). На зовнішньоекономічну діяльність мають право всі юридичні особи, особисті власники, сільсько-господарські виробники. Нині Угорщина — одна з найбільш благополучних держав колишньої соціалістичної системи.

«Шокова терапія» як засіб лікування економіки застосовувалася у багатьох країнах. Останній приклад — Польща. У січні 1990 р. її уряд розпочав антиінфляційну програму, яка включала п'ять основних блоків: рестриктивна (обмежувальна) грошово-кредитна політика;

ліквідація бюджетного дефіциту;

лібералізація більшості (90 %) цін і значне їх підвищення, крім тих, що регулює уряд;

впровадження часткового конвертування валюти одночасно з її значною девальвацією, уніфікацією курсу на всіх ринках і лібералізацією зовнішньої торгівлі;

рестриктивна політика доходів.

Шлях Польщі до вільного ринку унікальний. У тій ситуації, яка склалась у цій державі, така форма переходу до ринку — можливо, єдина. Які ж уроки може дістати Україна з польського досвіду?

1. Половинчастість та непослідовність дій у реалізації реформ загострюють проблеми і призводять до зростання інфляції.

2. Боротьба з інфляцією без збільшення пропозицій на ринку товарів зумовлює дестабілізацію.

3. В умовах заборгованості і неефективного господарювання забезпечити приріст ефективного експорту і збільшення імпорту дуже важко.

4. Необхідно враховувати економічні та соціально-політичні особливості держави, її національну культуру і психологічний стан населення при оцінці можливостей використання польського досвіду в умовах України.

Форма адміністративного (жорсткого) регулювання переходу до ринкової економіки характерна для реформи економічної системи Китаю. Виділяють три її етапи:

перший — з грудня 1978-го по жовтень 1984 р. Реформа здійснювалася на селі, де замість народних комун впроваджувалася система сімейної підрядної відповідальності, в якій тісно ув'язувалися плата за працю і кінцевий результат;

другий — з жовтня 1984-го по вересень 1988 р. Всебічна реформа економічної системи в містах. Центральною її ланкою стали промислові підприємства. Головна мета — звільнити їх від жорсткої адміністративної «турботи» і перетворити на самостійних товаровиробників, що працюють на принципах самооплатності;

третій етап — з вересня 1988 р. і триває нині. Для нього характерне те, що з поглибленням реформи відбувається процес упорядкування явищ, які виникли на другому етапі.

Уроки китайської реформи. Китай розпочав реформу без науково обгрунтованої і детально розробленої програми. Нагромаджений досвід підтверджує можливість розвитку ринкових відносин у межах соціалістичного шляху соціально-економічного розвитку при гнучкій державній політиці та розумному відмовленні від всеосяжної централізації. При цьому необхідно науково визначити, скільки і які підприємства залишити у державній власності. Крайності тут небезпечні, тим більше для колишніх соціалістичних держав. Крім того, потрібно враховувати не тільки економічний аспект, а й психологічні установки населення.

Перебудова адміністративної системи у ринкову. Тривалий період директивного управління призвів до глибоких економічних деформацій як у структурі і зв'язках суспільного виробництва, так і у грошово-кредитній та фінансовій політиці. У зв'язку з цим перехід до ринкової економіки потребує докорінних організаційних перетворень, проведення цілеспрямованих реформ, зміни психологічного мислення.

В організаційному плані перехід до ринкової економіки може бути поділений на **три основні стадії**:

- 1) **підготовча** — демократизація економіки;
- 2) **реформаторська** — оздоровлення, стабілізація економіки;
- 3) **творча** — організація ринку.

Демократизація економіки включає:

ліквідацію структур апарату примусового господарювання в економічній сфері;
демонополізацію товарного та грошового обігу;
декретування права власності;
створення необхідних умов для конкуренції;
кадрове забезпечення реформи.
Реформування економіки передбачає:
Створення надійного механізму управління грошово-кредитною системою;
організаційно-господарське реформування економіки;
створення ефективного механізму економічного стимулювання та регулювання підприємницької діяльності.
Творчий процес — організація ринку — об'єднує:
відновлення функції грошей;
створення бюджетно-податкового механізму;
свободу вибору форм власності;
створення ринкової системи з усіма її елементами;
відновлення регулюючих функцій ціни;
створення механізму соціального захисту громадян.
У межах основних стадій та їх напрямів розробляються загальна і конкретні цільові програми. Наприклад, програма економічної реформи і політики України, затверджена Кабінетом міністрів для подання Міжнародному валютному фонду, включає такі розділи: фінансова політика; грошово-кредитна політика; лібералізація цін; зовнішньоекономічна політика; програма приватизації; інвестиційна політика; конверсія та структурна перебудова економіки; програма розвитку конкурентних ринків та антимонопольні заходи; політика доходів та обмеження і регулювання, захист найбільш уразливих верств населення.

Резюме

1. Сучасний рівень розвитку суспільства, різнобічність інтересів і потреб людини, бажання якомога ширше і глибше досягти розвитку і використання її потенціалу вимагають таких форм економічного устрою, які були б зорієнтовані на забезпечення вимог людини.
2. Власність і демократія — головні похідні при виборі економічного устрою в цілому в кожній державі з урахуванням її особливостей.
3. Відомі такі основні шляхи переходу до ринкової економіки: еволюційний, «шокової терапії», адміністративного регулювання, а також різні їх комбінації.

4. Вибір шляхів переходу до ринкової форми господарювання залежить від багатьох складових: кадрового забезпечення, наявності відповідних наукових розробок (програм), психологічної готовності людей, підтримки з боку іноземних держав.

Запитання для перевірки знань

1. Чому питання власності і демократії вважаються головними при виборі економічного устрою в державі?
2. Назвіть основні шляхи переходу до ринкової економіки? В чому їх переваги і недоліки?
3. Який шлях переходу до ринкової економіки ви б рекомендували для України, і чому?
4. Охарактеризуйте сучасний стан переходу України до ринкової економіки і що, на вашу думку, треба зробити для його прискорення?
5. На які три стадії може бути поділений перехід до ринкової економіки?
6. Що включають у себе підготовча, реформаторська та творча стадії переходу до ринку?
7. Назвіть основні складові програми економічної реформи і політики України.
8. Які країни обрали еволюційну форму, «шокової терапії» та адміністративного регулювання при переході до ринку?

1.6. ВЛАСНІСТЬ ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ

Власність — головна економічна категорія. У будь-якій економічній системі рішення людей залежать насамперед від загально визнаних у даному суспільстві прав власності. Коли економісти говорять про права власності, вони при цьому мають на увазі щось дуже близьке до того, що можна назвати правилами гри.

Без розгляду питань про власність неможливо зрозуміти, як функціонує економічна система держави, господарського об'єднання (юридичної особи) чи сім'ї, як і чому саме так розподіляється національний дохід між громадянами тощо. Саме права власності визначають, яким чином у суспільстві здійснюються процеси попиту і пропозиції. З власністю безпосередньо пов'язані права і свободи людини.

Загально відомо, що для всіх суб'єктів ринкових відносин необхідні свобода вибору діяльності та свобода цін — без них не може бути рівноваги на ринку. Але

ні першого, ні другого не буває без численних відокремлених власників, яким належать особливі юридичні права, відомі ще за часів Римської республіки.

Право власності — це врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження працею, природними ресурсами та майном. Інакше кажучи, право власності є правом контролювати використання певних людських, природних, матеріальних та інтелектуальних ресурсів і розподіляти витрати та вигоди, що виникають при цьому. Відносини власності визначають суспільно-політичний устрій, інтереси соціальних груп, можливості інтеграції із світовою економічною системою, а на сучасному етапі розвитку суспільного господарства України — сам процес переходу до ринкової економіки.

Власність повинна давати доход, і в цьому нехитрий смисл володіння нею. Виникнувши в часи первісного ладу, власність процвітала, стверджуючи пануючу владу заможних над незаможними. Вона змінювала лише форму, своє обличчя, і ці зміни ставали найвизначнішими історичними подіями, кожна з яких являє собою епоху в існуванні людства — рабовласництво, феодалізм, капіталізм, державний соціалізм, соціальне ринкове господарство.

Історично першою формою власності була **племінна власність**. Вона відповідала нерозвинутій стадії виробництва, коли люди жили мисливством, рибальством, скотарством та примітивним землеробством.

Другою формою власності була **антична общинна і державна власність**, яка виникала головним чином внаслідок об'єднання (шляхом договору чи завоювання) кількох племен в одне і при якій зберігалось рабство. Поряд з общинною власністю розвивалась уже рухома, а потім й нерухома приватна власність, але вона відхилялася від норми і була підпорядкована общинній власності. Громадяни держави лише спільно володіли своїми працюючими рабами і уже через це були зв'язані формою общинної власності. По суті, то була спільна приватна власність активних громадян держави, змушених зберігати саме таку форму асоціації. З розвитком і концентрацією приватної власності на землю, рабів, засоби виробництва розвиваються відповідні суспільні відносини і суперечності.

Третя історична форма власності — **феодална, чи станова, власність**. Як і племінна та общинна власність, вона ґрунтувалась знов-таки на відомій спілці, якій

протистояли вже не раби, як в античному світі, а кріпаки. Владу над кріпаками феодалам давали ієрархічна структура землеволодіння і пов'язана з нею система озброєних дружин. Ця феодальна структура, як і антична общинна власність, була асоціацією, спрямованою проти поневолених виробників-кріпаків.

Даній феодальній структурі землеволодіння у містах відповідала корпоративна власність, феодальна організація ремесла. Власність полягала тут головним чином у праці кожного окремого ремісника на власних знаряддях праці. Поступово шляхом заощаджень окремі ремісники нагромаджували невеликі капітали, що в свою чергу сприяло розвитку системи підмайстрів та учнівства. Таким чином, у містах створювалась ієрархія, подібна до ієрархії, що існувала у селах.

Отже, головною формою власності у феодальну епоху була, з одного боку, земельна власність разом з прикованою до неї працею кріпаків, а з другого — власна праця майстрів-ремісників, що володіли дрібним капіталом і панували над підмайстрами. Структура обох цих видів власності зумовлювалась обмеженими відносинами виробництва — слабким і примітивним обробітком землі та ремісничим типом промисловості.

Капіталістична приватна власність стала четвертою історичною формою власності, бурхливий розвиток якої в епоху вільної конкуренції (XIX — початок XX ст.) спричинив до надзвичайної концентрації багатства у окремих осіб та сімейних кланів. У ході промислової революції суспільство поділилось на капіталістів та найманих робітників, на два класи, які характеризувалися суттєвою економічною нерівністю у багатстві і доходах.

Промисловий капіталізм почав розвиватися з невеликих приватних фірм, з незначного капіталу, яким розпоряджалася владна рука одноосібного господаря. Фірми розросталися, збільшувався капітал, водночас зростали і вимоги суспільства, бурхливо почали розвиватися акціонерні компанії. Кожний, хто мав вільні кошти, міг придбати акції і відповідно претендувати на частку в розподілі доходу.

Здавалося б, у власності, яку мали такі об'єднані компанії, стало багато господарів. Однак користуватися доходом ще не означає бути хазяїном. Одні вкладали мізерну частку в діло, інші — значно більшу. Дрібним вкладникам доводилося задовольнятися лише злиденими відрахуваннями з доходу, а до його розподілу вони не допускалися. Це робив найбільший власник

акцій, він був повновладним господарем. Навіть така корпоративна власність ще тривалий час залишалася фактично приватною, особистою.

Історія переконливо довела, що концентрація багатства в руках незначної кількості осіб чи сімей та пов'язана з цим нерівність добробуту і доходів — не тільки економічно неефективна, а й, що, можливо, найважливіше, є однією з основних причин соціальних революцій.

Ставлення до власності завжди стояло у центрі всіх радикальних революцій минулих часів і нашого сьогодення: або освячення прав громадян на власність, або її експропріація і передача новим власникам.

Слід зазначити, що імпульс власності, тобто **привласнення чогось**, є одним з основних людських інстинктів поряд з почуттям голоду, інстинктами самозбереження, самовизначення, свободи тощо. Ненаситність старої із пушкінської «Казки про рибака та рибку», яка почала з розбитого корита, а закінчила: «хочу бути володаркою морською», — характерна риса всього роду людського.

Ще Адам Сміт звернув увагу на те, що людина, яка не має права придбати ніяку власність, може бути заінтересована лише у тому, щоб їсти якомога більше і працювати якомога менше. З кого в історії людства найчастіше склалися революційні легіони? З людей з репресованим, придушеним інстинктом власності — пролетаріїв, які майже нічим не володіли (якщо взагалі володіли чим-небудь), які були бідні, як церковна миша: будинки, в яких вони жили, належали не їм, знаряддя праці не були їхньою власністю, їхнє сучасне, не кажучи вже про майбутнє, не було соціально гарантоване.

Значна частина людства завжди мріяла звільнитися від ярма приватної власності. І це звільнення у жовтні 1917 р. прийшло на територію Російської імперії. Але замість рівноправності настало рабство, замість економічно вільної праці — праця насильницька. Передавши всі засоби виробництва у руки держави, більшовики тим самим надали державі величезну владу. Неправильно було б вважати, що ця власність і влада просто перейшла з одних рук у другі. Насправді це якісно новий вид власності і влади. Отже, **державно-соціалістична власність** стала п'ятою історичною формою власності.

Поки власність поділена між множиною власників, жодний з них не володіє абсолютним правом визначати розмір особистих доходів і суспільне становище окремого громадянина.

З одного боку, приватна власність завжди була джерелом антагонізму, жорсткого насильства, аморальних відносин між людьми, а з другого — система приватної власності стала важливою гарантією свободи не тільки для власників, а й для тих, у кого власності немає. Тільки завдяки тому, що контроль над засобами виробництва поділений між множиною незалежних один від одного людей, ніхто не має над ними абсолютної влади і люди самі можуть вирішувати, чим їм займатися.

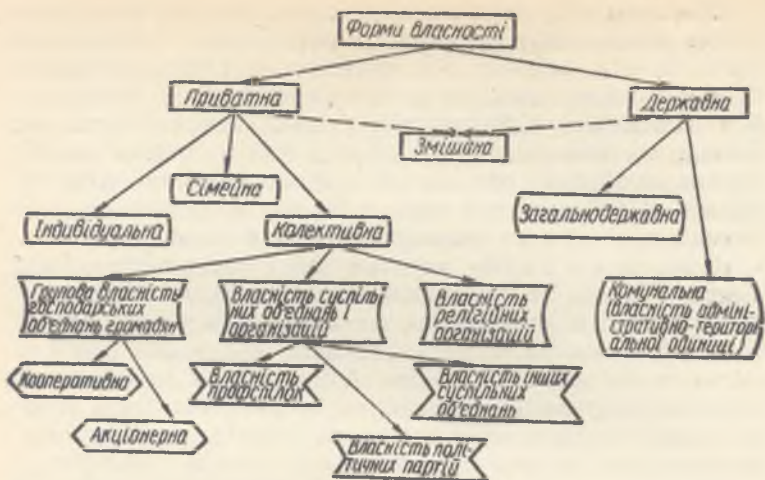
Якщо ж усі засоби виробництва і землю зосередити в одних руках, то їх власник матиме над усіма необмежену владу. У суспільстві, де немає власників, де всі засоби забезпечення життя не свої, неодмінно виникає загальна безвідповідальність. А це вже не що інше, як повільна деградація. Намагання протистояти такій згубній незаінтересованості зумовлює необхідність застосовувати знову ж таки насильство.

Держава, яка привласнює собі абсолютну владу, всі питання, чи то суспільні, чи економічні, перетворює на політичні, і їх у своїх інтересах вирішують ті, хто володіє апаратом насильства. Навіть у мультимільйонерароботодавця набагато менше влади над найманими працівниками, ніж у державного чиновника, у чиїх руках перебуває державний апарат насильства і від чийої примхи залежить, чи дозволено іншим жити і працювати.

Історичний досвід свідчить, що колективізм, який насаджується державою, не ліквідує відчуження від засобів виробництва і продуктів праці, а навпаки, через економічну неефективність посилює його, породжуючи дефіцит найнеобхіднішого. Поеднання в одних руках економічної і політичної влади є неодмінною формою тиранії: саме воно й призвело країни колишнього СРСР до того стану, в якому вони нині перебувають.

У країнах з розвинутою ринковою економікою існують лише дві форми власності: **приватна і державна**. Усі інші різновиди — це похідні від них (рис. 5). Головною ознакою наведеної класифікації форм власності є **суб'єкти права власності**: громадяни (група громадян) чи держава.

Об'єктами права власності можуть бути людський капітал (успадкована чи набута здатність до праці), природні ресурси (земля, її надра, повітряний простір, водні ресурси та ін.), майно (будинки, засоби виробництва, кошти, цінні папери, вироблена продукція, транспортні засоби, інше майно споживчого та виробничого призначення), результати інтелектуальної праці (твори



5. Форми власності та її різновиди.

науки, літератури і мистецтва, відкриття, винаходи, науково-технічна та комерційна інформація, промислові зразки тощо).

Недоторканим правом власності у демократичному суспільстві є право на власну працю.

Найціннішою власністю є людський капітал, оскільки основна частина доходів у країнах соціально-ринкової економіки здобувається саме на цей капітал.

Сучасний етап соціально-економічного розвитку з високою наукоємністю виробництва та пріоритетом якісних показників над кількісними роблять творчий талент і високий професіоналізм працівника головним ресурсом економічного зростання. Все це не може не впливати на відносини між працею і капіталом. На нинішньому етапі розвитку НТР власники капіталу змушені дедалі більше рахуватися з інтересами власників професійних знань та інтелектуальної власності, при цьому самі відносини власності стають дедалі складнішими.

Сучасна економічна теорія визнає такі три види інтелектуальної власності:

приватна власність, яка закріплюється володінням патенту чи ліцензією;

загальнодержавна (суспільна) власність, що являє собою суму знань та ідей, які перебувають у розпорядженні держави або всього суспільства і не можуть бути

закріплені за будь-якою юридичною особою навіть на короткий строк;

проміжна форма, що являє собою науково-технічну інформацію, яку неможливо закріпити патентами чи ліцензіями на скільки-небудь тривалий строк у зв'язку з можливостями імітації створеної на її основі продукції у видозміненому вигляді.

Форми інтелектуальної власності розвиваються на основі регулювання відносин між творчою особою, генератором наукових ідей та винаходів, державою і власником капіталу, без яких неможлива комерційна реалізація цих ідей та винаходів.

Еволюція відносин власності — складний процес і її не можна заперечувати і зводити до альтернативи: або збереження «загальнонародної», а по суті — державної власності, або перехід до приватної власності у тій її класичній формі, яка існувала на зорі капіталізму.

Інтернаціоналізація капіталу та його концентрація в країнах ринкової економіки зумовлюють подальший розвиток колективних форм приватної власності у вигляді акціонерних і партнерських компаній, кооперативів.

У межах даного процесу відбувається деперсоніфікація капіталу, відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції. Важливим етапом на цьому шляху є формування ринку цінних паперів та концентрація капіталу на фондових біржах, у банках, холдингових, страхових і трастових компаніях, які здійснюють посередницькі операції.

Водночас у розвинутих країнах здійснюється дезинтеграція прав власності: такі права, що належали раніше одній особі, як право володіння, користування і розпорядження, право на доход, на передачу у спадок, розподіляються за функціональними ознаками серед широкого кола громадян, кожний з яких тією чи іншою мірою причетний до використання сукупного капіталу.

Як уже зазначалося, права власності залежать від діючих правил гри, а не від факторів фізичного характеру. Пояснимо це на таких простих прикладах.

Уявіть собі, що після приватизації державного житла ви стали власником двокімнатної квартири. Але перепродаж приватизованого житла не допускається протягом, наприклад, п'яти років. У цьому випадку протягом п'яти років ви не будете реальним власником своєї квартири, оскільки не можете її вигідно продати. Можливість продати — важливий, однак не єдиний компонент прав власності, і його відсутність обмежує, але не зни-

щує ці права (у даному випадку обмежується право володіння і розпорядження житлом).

Наведемо другий приклад: ви одержали в Україні медичну освіту, але, виїхавши за кордон для постійного проживання, не можете одержати дозвіл на лікарську практику, оскільки ваш диплом не підлягає нострифікації (офіційному визнанню). У такому випадку ви матимете людський капітал обмеженої цінності і зможете надавати послуги лише своїм рідним та знайомим.

Третій приклад: ви маєте приватний будинок і частину його здаєте в оренду за значну плату. Але після того, як неподалік збудували нову автодорогу з інтенсивним цілодобовим рухом, ви змушені зменшити орендну плату, оскільки не могли знайти бажаючих найняти житло за попередню. У результаті ваші доходи від власності на житло істотно зменшаться.

Отже, всі права власності завжди обмежені.

Резюме

1. Власність — це відносини між людьми, які виражають певну форму присвоєння матеріальних благ і засобів виробництва.
Особлива важливість цієї економічної категорії визначається тим, що:
власність є основою всієї системи суспільних і насамперед економічних відносин;
від відносин власності залежить становище різних груп, класів, прошарків;
відносини власності є результатом історичного розвитку.
2. Історично формами власності по чергово виступали племінна, антична общинна і державна, феодална чи станова, капіталістична приватна та державно-соціалістична.
3. Імпульс власності, тобто привласнення чогось, є одним з основних людських інстинктів поряд з почуттям голоду, самозабезпечення, самовизначення, свободи тощо.
4. В умовах ринку можуть бути тільки дві форми власності: приватна (індивідуальна, колективна) та державна.
5. Об'єктами права власності можуть бути людський капітал, природні ресурси, майно, результати інтелектуальної праці.

Запитання для перевірки знань

1. У чому полягає суть категорії власність?
2. Який існує зв'язок між власністю та економічними інтересами виробника?
3. Наведіть аргументи, які підтверджують неминучість радикальних перетворень у відносинах власності при переході до ринку.
4. Яким чином можна подолати монополізм державної власності на засоби виробництва?
5. Чим пояснюється необхідність переходу до різноманітності форм власності в Україні?
6. Доведіть доцільність розвитку кооперативної, акціонерної та індивідуальної форм власності.
7. Що виступає об'єктами власності?
8. Чи поширюється на інтелектуальну власність поділ на дві форми: приватну та державну?
9. Чим зумовлений подальший розвиток колективних форм приватної власності у вигляді акціонерних і партнерських компаній, кооперативів?
10. Що означає відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції?

1.7. РОЗДЕРЖАВЛЕННЯ І ПРИВАТИЗАЦІЯ

Державно-соціалістична монопольна власність на засоби виробництва, природні і певною мірою людські ресурси призвела до соціально-економічного застою, бюрократичної тяганини, породила високу вартість державних програм. Монопольний ринок, що має відомчий характер, надає переваги галузевим ієрархічним корпораціям за рахунок кінцевого споживача та всього суспільства. Ще більше загострилися такі недоліки діючої системи суспільного господарювання, як практика монопольного ціноутворення, вкрай обмежена пропозиція товарів та послуг, безправ'я споживача, застій науково-технічного прогресу.

У XX ст. ріст державного втручання в економіку спостерігався в усьому світі. В одних країнах цей процес проходив швидше, в інших — повільніше. Більшість країн з ринковою економікою були краще пристосовані до того, щоб обмежити зростання такого втручання, ніж їхні соціалістичні партнери.

На початку 80-х років результати майже вікового змагання двох світових систем господарювання прояснилися остаточно: країни, яким вдалося обмежити зро-

стання державної участі та зберегти життє- і конкурентоспроможний приватний сектор, досягли значно вищих показників економічного росту і добробуту населення, ніж ті, які дотримувалися протилежного курсу. У зв'язку з цим більшість не тільки розвинутих, а й країн, що розвиваються, почали пошуки шляхів скорочення державних бюрократичних структур та підвищення ролі і відповідальності приватного сектора. Ключовими економічними реформами для досягнення даної мети стали скорочення податків, відміна або значне послаблення державного регулювання, роздержавлення і приватизація, зменшення обмежень у міжнародній торгівлі.

Поняття роздержавлення, приватизація і денаціоналізація хоч і мають чимало спільного, але їх слід розрізняти.

Категорія роздержавлення ширша за змістом, ніж приватизація. Під **роздержавленням** насамперед розуміють процес перетворення державної власності у приватну (колективну, індивідуальну, сімейну) і змішану (як правило, акціонерну), тобто процес зміни форми власності. Однак роздержавлення не обов'язково повинне здійснюватися шляхом зміни державної форми власності на приватну. Держава може надавати більшої самостійності підприємствам, не втручатися безпосередньо у їхнє оперативно-господарське керівництво, розподіл доходів, відповідно змінюючи форми і методи господарювання на своїх підприємствах.

Слід зазначити, що збитковість деяких державних підприємств і навіть галузей пов'язана із загальновищезнаною практикою виконання ряду специфічних макроекономічних функцій, які вони здійснюють у загальнонаціональних інтересах, а саме:

забезпечення діяльності низькорентабельних галузей господарства, які традиційно не викликають інтересу у приватного капіталу, але розвиток яких визначає загальні умови суспільного виробництва (енергетика, транспорт, зв'язок);

науково-технічне переозброєння старих галузей (вугільна промисловість, металургія, суднобудування тощо) шляхом субсидування, забезпечення їх розвитку на основі спеціалізації і кооперації виробництва;

допомога найважливішим галузям економіки з метою забезпечення економічної життєздатності і прискорення НТП, зміцнення на цій основі престижу і позицій країни у світовому господарстві (атомна, авіакосмічна, автомобілебудівна, електронна, нафтопереробна);

здійснення регіональної політики шляхом будівництва промислових підприємств та створення робочих місць, перенідготовка кадрів для усунення існуючих соціально-економічних відмінностей;

охорона навколишнього середовища на базі впровадження безвідхідних і екологічно чистих технологій у сферах виробництва, потенціально небезпечних в екологічному плані (добувна промисловість, енергетика).

Роздержавлення покликане не усунути ці особливі функції державного сектора, а надати йому більшої ефективності і динамічності, перенести увагу на фінансові результати роботи. У цілому ж неправильно однобічно оцінювати роль державних підприємств лише за техніко-економічними показниками, не беручи до уваги їхні соціально-економічні, екологічні завдання суспільної значущості.

Зміна підходу до господарської ролі державного сектора може призвести до загострення суперечностей між використанням державних підприємств при реалізації названих макроекономічних функцій і підвищенням значущості фінансових результатів їхньої роботи (у тому числі у зв'язку з необхідністю підтримання на належному рівні доходів державних найманих працівників, щоб витримати конкуренцію з приватним сектором на ринку праці). Для запобігання та послаблення неминучих суперечностей потрібна відповідна фінансова компенсація, винагорода за збитки, які завдаються цим підприємствам при використанні їх як елементів макроекономічної політики.

Приватизація означає продаж або безплатну передачу суспільної власності, переміщення центра виробництва товарів і послуг з державного до приватного сектора, коли виникають нові власники або нові форми колективного (у тому числі змішаного) володіння. Приватизація — це підвищення ефективності роботи приватного сектора або політика по його розвитку.

Процес **денаціоналізації** означає повернення власності колишнім власникам. Зрозуміло, що в Україні така форма роздержавлення через об'єктивні і суб'єктивні обставини не може широко застосовуватися.

Приватизація являє собою програму впорядкованого виведення держави з тих сфер діяльності, де успішніше зможе функціонувати приватне підприємство. Важливо зрозуміти, що приватизація зовсім не означає звільнення держави від відповідальності за ту чи іншу соціальну сферу або загальний добробут громадян. Приватизація

просто визнає, що на перший план виходять якість і вартість товарів та послуг, а не той, хто їх виробляє. У кожному окремому випадку держава при бажанні зможе використати свою владу і відповідальність, щоб забезпечити виробництво тих чи інших товарів або надання тих чи інших послуг і гарантувати відповідність їх рівня необхідним стандартам. Але державі недоцільно виробляти товари чи надавати послуги, якщо це хочуть і можуть краще зробити інші. У більшості випадків приватний сектор, що діє в умовах конкуренції, здатний і готовий виробляти товари та надавати послуги високої якості за нижчими цінами.

Основним завданням приватизації є: зменшення фінансового тягаря уряду; розвиток конкуренції і підвищення ефективності державного сектора; прискорення економічного росту шляхом залучення недержавних інвестицій; усунення державної монополії і дебіюрократизація; створення повноцінного ринку капіталу, цінних паперів; розподіл відповідальності за зовнішній борг між урядом та підприємцями; зменшення ролі політичної мотивації у прийнятті економічних рішень; залучення трудящих до управління виробництвом і участі у прибутках; залучення приватного капіталу в традиційно державні галузі — освіту, культуру, охорону здоров'я, інфраструктуру.

Відповідно до діючого законодавства України *приватизація державної власності здійснюється на основі таких принципів* (ст. 2 Закону України «Про приватизацію майна державних підприємств»):

законності;

пріоритету прав трудового колективу підприємства, що приватизується;

забезпечення соціальної захищеності та рівності прав громадян України у процесі приватизації;

пріоритетного надання прав власності громадянам України;

безоплатної передачі частини державного майна кожному громадянину України;

приватизації державного майна на платній основі із застосуванням приватизаційних паперів;

дотримання антимонопольного законодавства;

повного, своєчасного та достовірного інформування громадян про всі дії щодо приватизації.

Світова практика свідчить, що **приватизацію можна здійснювати трьома основними шляхами.**

Перший — це відмова від володіння (дивеститура),

при якому державна власність чи права держави на управління підприємством передаються чи продаються іншим власникам. Новими власниками можуть бути: приватні особи чи фірми, акціонери, працівники підприємства, про яке йдеться, або будь-яка комбінація цих варіантів.

Способів передачі державної власності у приватні руки може бути кілька. Основними серед них є:

відкритий продаж (тендер) об'єктів приватизації (на аукціоні, за конкурсом) з метою забезпечення конкуренції покупців;

викуп об'єктів приватизації товариствами покупців, створеними працівниками цих об'єктів;

викуп державного майна, зданого в оренду.

Державне майно можна придбати за рахунок власних і позичених коштів покупців, а також приватизаційних майнових сертифікатів (особливого виду державних цінних паперів, які засвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки державного майна підприємств, державного житлового та земельного фондів).

Другий метод приватизації державних підприємств — це метод контрактів. Він передбачає, що уряд укладає контракт з приватною фірмою, відповідно до якого остання бере на себе постачання товарів і надання послуг або здійснення того чи іншого виду діяльності з числа тих, які входять у коло державних господарських функцій. Метод контрактів має перевагу над дивеститурою (продажем державної власності приватному сектору) щодо тих видів діяльності, які є невід'ємною функцією держави і потребують ретельного суспільного контролю, або коли економічна рентабельність не може бути забезпечена навіть шляхом удосконалення рівня управління.

Наприклад, прибирання сміття, очищення стічних вод — види діяльності, які повинні забезпечуватися державою, оскільки вільний ринок навряд чи зможе зробити це на належному рівні. Однак державі зовсім не обов'язково поширювати свою діяльність до тієї межі, коли вона почне займатися практичним здійсненням цих видів діяльності з використанням найманих працівників. Уряд може підписати контракт з компанією, яка професійно займається очищенням використаної у виробництві води, і вона найматиме працівників і забезпечуватиме необхідні послуги. Відповідальність уряду зводиться до того, щоб додержуватись умов контракту і стежити

за тим, щоб приватна фірма виконувала взяті нею обов'язки.

Перевага методу контрактів полягає у тому, що у сфері державних послуг він вносить елемент конкуренції, яка в свою чергу сприяє зниженню собівартості та підвищенню якості послуг, оскільки підприємець, розраховуючи на прибуток, намагатиметься одержати урядовий контракт, а потім залучити і утримати споживача.

Третій метод приватизації — це система так званих ваучерів (документів, які засвідчують надання кредиту). За такою системою держава надає окремим громадянам можливість підвищити їхню купівельну спроможність. Як правило, це робиться у формі сертифікатів, за які у держави чи приватних підприємців можна придбати чітко визначені товари і послуги. Хоча ваучери широко застосовуються лише у кількох промислово розвинутих країнах, часто вони є найкращим засобом забезпечення доступу до елементарних соціальних послуг бідних верств населення.

Наприклад, у США, де така система одержала найбільш широке застосування, усі основні види соціальної допомоги надаються ваучерами чи подібними їм угодами. Замість того, щоб створювати державні лікарні і наймати лікарів для надання допомоги людям похилого віку та бідним, уряд США видає певній категорії громадян медичні ваучери, які дають їм змогу звернутися за державний рахунок до будь-якого приватного лікаря чи в будь-яку лікарню за вибором і одержати послугу на високому рівні за нижчими цінами.

У США ваучери практикуються і в системі оренди та придбання житла, яка замінила собою дорогі й неефективні державні програми житлового будівництва, що розглядалися як головне джерело допомоги бідним у поліпшенні житлових умов. Ці ваучери виконують функцію грошей для придбання квартир, які належать приватним підприємцям. Аналогічно діють і продовольчі талони для бідняків. Завдяки таким формам поручительства держава забезпечує доступ недостатньо забезпеченим верствам населення до певних життєво необхідних товарів та послуг, не беручи безпосередньої участі у будівництві та утриманні житлових будинків, розподілі продовольства чи організації медичної допомоги.

Оскільки викуп (дивеститура) державних підприємств України трудовими колективами має законні пріоритети і набуває досить значного поширення, доцільно детальніше зупинитися на цьому способі приватизації.

Усі викупи можна поділити на чотири основні групи: перша — повний викуп підприємства; друга — дроблення підприємств і організація численних викупів; третя — викуп допоміжних виробничих підрозділів великих підприємств; четверта — викуп підприємств, які належать місцевим органам влади.

Важливим елементом процесу приватизації стає перетворення державних підприємств у акціонерні компанії. Найбільшою популярністю тут користуються програми розвитку акціонерної власності членів трудових колективів. У нашій державі процес наділення акціями найманих працівників тільки починається. Ось чому необхідно вивчити те цінне, що є у національних програмах участі найманого персоналу у власності підприємств розвинутих країн світу. Адже впровадження цих програм дозволяє досягти балансу між трьома ключовими проблемами, які в період приватизації викликають у суспільстві найбільшу занепокоєність: соціальною справедливістю, економічною ефективністю та надходженням коштів до державного бюджету.

Ідея перетворення найманого працівника у співвласника підприємства у тій чи іншій формі простежується протягом усієї історії становлення і розвитку капіталізму. В міру концентрації капіталу та ускладнення відносин власності акценти переносились на різні аспекти цієї ідеї, оскільки роздержавлення власності, руйнування монопольних структур і демократизація володіння засобами виробництва — найсуттєвіші умови пожвавлення будь-якої економіки в інтересах широких суспільних верств населення, а не окремих привілейованих осіб.

Такого висновку дійшли прибічники сучасних теорій володіння капіталом. Один із них — американець Луїс Келсо, ініціатор відомих у світі програм, які одержали законодавче оформлення у США в середині 70-х років. Ці програми участі найманого персоналу у власності підприємств мають свої особливості в кожній фірмі, але їх об'єднують такі основні принципи:

фірма засновує траст-фонд (звичайно за рахунок зовнішніх позик), який використовується для купівлі акцій фірми у власників або для викупу додаткових акцій та наступного їх розподілу серед персоналу;

одержаний додатковий прибуток частково спрямовується на погашення зовнішнього боргу, частково — на виплату дивідендів;

власники внутрішніх акцій мають часткове або повне право голосу на зборах акціонерів;

власники внутрішніх акцій мають обмежені права володіння: вони не можуть продати акції на фондовій біржі чи реалізувати їх повну вартість усередині фірми до виходу на пенсію; при звільненні з роботи власник таких акцій одержує компенсацію залежно від стажу роботи у фірмі — від 20 до 70 % їх вартості;

учасниками програми можуть бути всі наймані працівники, які досягли 21 року і працюють у даній фірмі не менше одного року.

Форми виплати дивідендів на фірмах бувають різні. В одних кожний учасник одержує власний рахунок, на який перераховується частина прибутку. При цьому фірма не гарантує фіксованого доходу. В інших — на кожну акцію гарантується певний дохід незалежно від фінансового стану підприємства, але розміри його значно менші, ніж дивіденди. Застосовують також комбіновані форми виплат.

Численні соціологічні опити американських фахівців показали, що найбільш важливими причинами впровадження програм участі найманого персоналу у власності підприємств були: а) забезпечення додаткового доходу зайнятих; б) підвищення продуктивності праці; в) переваги податкових пільг; г) одержання фінансових коштів для розвитку компанії; д) розширення ринку для акціонерів компанії; е) послаблення впливу профспілок і запобігання страйкам.

Однак, незважаючи на популярність таких програм, лише близько 10—15 % компаній США, в яких вони впроваджені, повністю стали власністю працівників. Перехід фірми у повну власність її персоналу найчастіше пов'язаний із ситуацією, коли фірмі загрожує банкрутство і її викуп — єдиний спосіб для зайнятих у ній зберегти свої робочі місця.

Слід відмітити і серйозні причини, що стримують поширення акціонерного капіталу серед найманих працівників не тільки у США, а й в інших країнах, де застосовуються аналогічні програми.

По-перше, втрата управлінського контролю у міру зростання частки зайнятих в акціонерному капіталі загострює суперечності між найманими працівниками та власниками засобів виробництва.

По-друге, акціонерна форма участі робітників у власності компаній вимагає відповідного механізму для за-

побігання її концентрації в руках незначної кількості осіб.

По-третє, зосередження капіталу в руках численних власників фірми погіршує можливості фінансового маневру, що у тяжкі часи може призвести до банкрутства.

По-четверте, серйозною перепорою дальшого поширення акціонерної власності працівників є те, що участь в управлінні підприємствами вимагає від робітників та службовців зовсім іншого рівня загальної і економічної культури, вищої професійної підготовки та глибоких знань. При умові низької якості робочої сили виробнича демократія виливається в анархію.

По-п'яте, право володіння акціями повинне належати не тільки працівникам даної компанії. У ринковій економіці, очевидно, доцільний більш вільний підхід. Наприклад, підприємство у формі акціонерного товариства, яке виробляє електроенергію, могло б фінансуватися таким чином, щоб його акціями володіли не тільки персонал, а й споживачі.

Перший досвід приватизації державних підприємств в Україні виявив чимало принципових помилок. Перш за все, на думку багатьох західних спеціалістів, потрібно було створити розвинуту систему приватного права. Відсутня також широка мережа незалежних організацій і установ фінансово-економічного контролю. За допомогою їхніх представників — ревізорів та фінінспекторів — слід було скласти так звані нульові балансові звіти, необхідні кожному підприємству, що приватизується. Не ознайомившись з таким документом, жодний інвестор не поспішатиме вкладати капітал.

Наш уряд намагається форсувати приватизацію за 4—5 років, що дуже нагадує лозунги часів перших радянських п'ятирічок. Ринок завойовується тільки якістю, і справжня приватизація можлива лише в умовах справжнього ринку. Для керівництва приватизованими підприємствами необхідні десятки тисяч кваліфікованих менеджерів, підготовка яких триває 10—15 років.

Наприклад, уряд Великобританії приватизував 51 державну корпорацію, на яких у кінці 70-х років було зайнято лише 2 млн. чоловік (приблизно 8 % усіх зайнятих) протягом цілого десятиріччя. Так, перші 5 % акцій державно-приватної компанії «Бритіш петролеум» на суму 276 млн фунтів стерлінгів було продано у січні 1980 р., наступні 7 % на суму 543 млн — у вересні 1982 р. і лише у жовтні 1987 р., тобто через 7 років, на

відкритих торгах продано останню державну частку акцій на суму понад 7,2 млрд фунтів стерлінгів (37 %). Бензин весь відійшов до приватних рук. Однак уряд залишив за собою право призначати двох членів ради директорів компанії, які мають право вето на рішення цього органу.

Занадто прискорене створення акціонерних товариств — не на користь справі. Часто робітникам та службовцям обіцяють, що вони, одержавши акції, напевно зможуть стати справжніми колективними власниками колишнього державного майна. Однак насправді вони ніколи не стануть господарями підприємства і не будуть визначати його стратегію. Це завдання правління. До того ж у роздачі акцій не закладена скільки-небудь значна соціальна ідея. Це не гарантія майбутнього добробуту трудівників. Яка користь від акцій збанкрутілої невдовзі після приватизації фірми? Взагалі всі дискусії навколо роздачі чи продажу приватизаційних паперів, акцій мають швидше політико-психологічний ефект, ніж економічний.

Іноземні спеціалісти небезпідставно вважають також, що не слід занадто захоплюватися процесом акціонування капіталу серед персоналу підприємств, оскільки швидше і надійніше реорганізація економіки може бути здійснена лише з участю західних фірм. Нашим підприємствам потрібні цілі команди зарубіжних менеджерів, але вони не прийдуть керувати, якщо не одержать контрольного пакета акцій. Досвід післявоєнної Західної Німеччини і Японії яскраво свідчить, що не треба боятися так званого розпродажу народної власності. Якщо зарубіжна компанія одержить 51 % акцій українського підприємства, за угодою її можна зобов'язати продовжувати виробляти ту ж саму продукцію і поширювати її тільки на місцевому ринку. Партнер лише поліпшить якість і одержить свою частку прибутку від вкладеного капіталу.

Отже, роздержавлення та приватизація державного майна — це складні і неоднозначні процеси, які вимагають ретельної організаційно-економічної підготовки, підвищення рівня загальної і економічної культури трудящих і не допускають поспішності. В умовах перехідного періоду, коли існує ймовірність соціально-політичної дестабілізації суспільства і дедалі більше позначається посадове безмежжя, особливо необхідна чітка правова процедура приватизації. Успіх її можливий лише при активній підтримці більшості населення, коли кожному

громадянину буде гарантована його частка у загально-народній власності і він стане повноправним суб'єктом цього процесу.

Резюме

1. Довгочасна монополія в Україні державної власності забезпечувала централізоване управління економікою, велику концентрацію ресурсів та їх використання для вирішення глобальних господарських завдань. Проте мінуси такої монополії стали нестерпними з часом. Це і незаінтересованість підприємств у запровадженні нових технологій та техніки, і відсутність конкуренції, і в цілому низька економічна ефективність.
2. Зміни у відносинах власності стали стрижнем економічної реформи в Україні. Трансформація власності — процес складний та соціально гострий. Першочерговим завданням на цьому шляху є приватизація об'єктів власності. Особливого значення набуло використання таких форм приватизації, які найбільшою мірою сприяють підвищенню ефективності підприємницької діяльності.
3. Центральною проблемою удосконалення є формування таких форм реалізації прав власності, які відповідали б принципам соціальної справедливості і в той же час максимально сприяли б розвитку економіки.
4. Слід відокремлювати поняття роздержавлення, приватизація та демонополізація.
5. Приватизація може проводитися трьома шляхами: відмова від володіння, метод контрактів, система ваучерів.

Запитання для перевірки знань

1. Доведіть необхідність роздержавлення та приватизації в Україні.
2. Чим відрізняється роздержавлення від приватизації?
3. Яким чином держава може надавати більшої самостійності підприємствам, не втручаючись в їх оперативно-господарське керівництво та розподіл доходів?
4. З чим пов'язана збитковість деяких державних підприємств?
5. У чому полягає основне завдання приватизації та за якими принципами вона здійснюється в Україні?

6. Які недоліки та переваги мають три основних шляхи приватизації?
7. Яке значення для зростання ефективності народного господарства має взаємодія різних форм власності?

2. ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ПЕРШООСНОВА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО

Виробництво матеріальних благ є основою життя всякого суспільства. Історично первинною формою виробництва було натуральне господарство, в якому продукти праці спрямовувалися на задоволення власних потреб виробників. Натуральне виробництво існувало у первісному суспільстві, на ньому також ґрунтувалися патріархальне селянське господарство та феодальне помістя. У всіх цих випадках члени общини або селянські сім'ї споживали в основному тільки ті продукти, які виробляли самі. Матеріальні блага не передавалися на сторону і не купувалися, тобто вони не обмінювалися. Працівники безпосередньо виконували усі види робіт. Таке виробництво було малоефективним, а рівень життя його працівників — низьким.

З удосконаленням знарядь виробництва окремі матеріальні блага починають виробляти з надлишком, що обмінюють на блага, яких не вистачає. Тобто поступово окремі первісні общини, селянські господарства тощо починають виробляти матеріальні цінності для обміну. Внаслідок цього у суспільному виробництві відбуваються суттєві зміни. Працівнику вже немає необхідності створювати усі матеріальні блага, які йому потрібні, оскільки він може обміняти продукти своєї праці на ті, яких у нього немає. Виникає новий тип виробництва, що ґрунтується на обміні продуктами праці через їх купівлю-продаж. Такий тип виробництва одержав назву товарного, а продукти праці — товарів. Умовою його існування є суспільний поділ праці та відособлення виробників.

Отже, товарне виробництво складалося протягом тривалого часу. Його початок припадає на період розпаду первісного ладу та появи рабства. Виникнувши спочатку між общинами, обмін товарів проник і всередину їх. Дальший розвиток товарного виробництва відбувався у межах рабовласницького та феодального

суспільств, в яких товарне господарство співіснувало з натуральним. Пізніше товарне виробництво як ефективніша форма господарювання починає переважати натуральне і, нарешті, стає домінуючим у капіталістичному суспільстві. Однак слід відмітити, що натуральне господарство повністю не зникло. Воно і нині зберігається у слаборозвинутих, а окремі його риси можна виявити навіть у розвинутих країнах.

Найбільш повний розвиток товарне виробництво набуло при капіталізмі. Тут товарні відносини поширюються на всі фактори виробництва — засоби виробництва та робочу силу.

Зауважимо, що у докапіталістичному суспільстві товарне виробництво існує як просте, для якого суттєвим є поєднання в одній особі працівника і власника засобів виробництва. Останній особистою працею бере участь у процесі виробництва. Капіталістичне ж виробництво передбачає використання найманих працівників, які не є власниками предметів та знарядь праці; організацію великомасштабних виробництв капіталістом — власником цих засобів. Проте капіталістичне і просте товарне виробництво, маючи суттєві відміни між собою, є однотипними, оскільки ґрунтуються на приватній власності на засоби виробництва.

У класичній формі товарне виробництво досягло найвищого рівня на стадії домонополістичного капіталізму, яка припадає на середину ХІХ ст. З переходом у монополістичну стадію відбувається підриг капіталістичного товарного виробництва. Поряд з ринковими регуляторами починають використовуватися методи державного регулювання економіки, що зумовлювалося потребою узгодженого функціонування різних її ланок. Без такого узгодження суспільне виробництво зазнає впливу руйнівних криз, які ставлять під загрозу життєздатність економічного механізму, без нього стає неможливим сучасний науково-технічний прогрес. Проте, незважаючи на втручання держави в економіку, в цілому товарна організація господарства залишається базисом суспільного виробництва.

У ХХ ст. у ряді країн світу, і насамперед Європи, була створена економічна система, основу регулювання економіки якої становили адміністративні методи. Ігнорування товарно-ринкових регуляторів уповільнило і зробило неможливим розвиток цих країн і привело до необхідності перебудови економічної системи. Тому метою перебудовчих процесів, зокрема в Україні, є щонайшвид-

ше перетворення товарно-ринкових форм регулювання суспільного виробництва в основу функціонування економіки. При цьому треба мати на увазі, що людство ще не створило економічних регуляторів, які могли б повністю або в основному замінити товарно-ринкову форму організації суспільного виробництва.

Товар та його властивості. *Економічною основою товарного виробництва, як відомо, є товар. Він є продуктом праці, який виробляється не для власного споживання, а для обміну на інші продукти.*

Кожний товар має дві властивості: по-перше, здатність задовольнити будь-яку людську потребу, по-друге — обмінюватись на інші товари. Перша властивість товару називається *споживною вартістю*. Товар задовольняє потреби не самого виробника, а інших людей, тобто його споживна вартість стає суспільною. Вона інтересує виробника лише тому, що пов'язана із здатністю товару обмінюватись на інші товари.

Друга властивість товару називається *міноюю вартістю*. При цьому пропорції обміну можуть бути різними. Так, один костюм може бути обмінений на 5 ц зерна, або 3 ц картоплі, або один холодильник і т. ін.

У всіх цих кількісних співвідношеннях виражається мінова вартість костюма. Що ж лежить в основі таких співвідношень? Зрозуміло, що це не може бути споживна вартість. Адже не можна стверджувати, що один костюм дорівнює 5 ц зерна тому, що корисність одного і другого товару однакова. Отже, мінові співвідношення визначаються не за ступенем корисності різних товарів, а за іншою властивістю, яка повинна бути якісно однорідною для всіх товарів.

Такою якісною властивістю, спільною для всіх товарів, що дозволяє їх кількісно порівняти, є матеріалізована у них праця. Кожний товар являє собою наче згусток людської праці, яка нічим не різниться. Отже, в основі мінової вартості товарів лежить затрачена на їх виробництво матеріалізована праця, яка становить *вартість товарів*.

Вартість і мінова вартість товару суттєво пов'язані одна з одною. Зокрема, вартість товару, яка створюється суспільною працею, є властивістю товару, а мінова вартість — лише формою вираження вартості, зовнішнім її проявом.

Таким чином, товар являє собою єдність споживної вартості і вартості, при цьому остання проявляється у формі мінової вартості. Як споживні вартості товари

якісно різнорідні та кількісно несумірні. У той же час вартості товарів якісно однорідні і сумірні.

Двоїстий характер праці, втіленої у товарі. Споживна вартість і вартість товару зумовлені двоїстим характером праці, втіленої у ньому. Праця товаровиробника є одночасно і конкретною, і абстрактною. *Конкретною* називається корисна праця, яка створює речі, що задовольняють ті чи інші потреби. Види конкретної праці якісно відмінні один від одного. Різняться вони за метою, предметами, засобами праці, характером трудових прийомів та кінцевими результатами. Так, праця каменяра, токаря, столяра, фермера тощо якісно різна. Ці робітники використовують різні матеріали та інструменти, виконують неоднакові трудові операції. Результатами їхньої праці є будинки, вікна, зерно і т. п., тобто різні корисні речі.

Конкретна праця, створюючи споживну вартість, не може створювати вартість. Вона виражає те, чим різні товари відрізняються один від одного. Основою ж вартості може бути лише те, що є спільним для всіх видів праці: затрати робочої сили, тобто витрати мускульної, нервової та розумової енергії. У цій своїй якості праця товаровиробників, яка виступає як затрати робочої сили незалежно від її конкретної форми, називається *абстрактною*.

Праця існувала на всіх етапах розвитку людського суспільства. І в патріархальній родині, і у феодальному помісті люди, щоб виробити продукти, витрачали свою фізичну та розумову енергію і трудилися один для одного. Але абстрактної праці тут не було, вартості не виникало. Чому ж?

Відповідь полягає у тому, що абстрактна праця і вартість виникають тільки за певних суспільних умов виробництва. Виробники виготовляють продукти на свій страх і ризик. Це їх особиста справа. Тобто виробництво має приватний, особистий, не суспільний характер. Але у той же час вироблені продукти призначені не для особистого споживання, а на продаж, для інших людей, для суспільства. З цього боку праця виробників має суспільний характер. Інакше кажучи, коли товаровиробник виготовляє речі, то праця його має особистий характер, а коли він їх продає, то виявляється, що його праця набуває суспільного характеру. А суспільний характер праці, тобто призначеність для інших людей, проявляється тільки на ринку. Абстрактна праця — це за-

гальнолюдська праця, суспільний характер якої проявляється в процесі обміну, купівлі-продажу товару.

Слід зазначити, що абстрактна праця створює вартість, яка виражає виробничі відносини. Якщо немає останніх, то немає й абстрактної праці. Наприклад, якщо людина виготовила річ, але не продає її, а дарує кому-небудь, то праця, втілена у цій речі, не є абстрактною і не створює вартості.

Між конкретною і абстрактною працею існує істотна суперечність, яка проявляється на ринку, коли які-небудь товари не можуть бути реалізовані через їх надлишок. Якщо товар не купують, то не може проявитися і втілена в ньому суспільна та абстрактна праця. Суперечність між абстрактною і конкретною працею виражає суперечність між суспільним і приватним її характером. У розвинутих країнах ці суперечності згладжуються державним регулюванням економіки та плановими методами, які використовуються великими корпораціями.

Величина вартості товару. Кожна людина, яка купує або продає будь-який товар, стикається з певними величинами його вартості. Якщо людина не знайома з економічною теорією, то, як правило, вона вважає, що мінові пропорції залежать від попиту і пропозиції. Саме ці два поверхових явища, на перший погляд, і визначають ціну. І дійсно, якщо на ринку одночасно з'являється багато одного й того ж самого товару, тобто росте пропозиція,— ціна знижується, а якщо того ж самого товару замало, тобто пропозиція знижується,— ціна зростає. Але попит і пропозиція самі залежать від більш глибоких причин, які розглянемо детальніше.

Відомо, що мінова вартість визначається вартістю, яка створюється абстрактною працею. Звідси величина вартості товару залежить від кількості праці, тобто робочого часу, необхідного для його виробництва. Чим вищі затрати праці, чим більше часу потрібно для виготовлення товару, тим більша його вартість. Однак різні товаровиробники, які виробляють один і той самий товар, працюють при неоднаковій технічній оснащеності виробництва. Тому затрати праці на виготовлення одних і тих самих товарів у них будуть різні. Наприклад, туфлі, виготовлені у кустарній майстерні і на сучасній фабриці, потребують неоднакових затрат праці. Проте це зовсім не означає, що туфлі, виготовлені у кустарній майстерні, матимуть більшу вартість, ніж такі ж самі туфлі, виготовлені на взуттєвій фабриці. Величина вар-

тості товару визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними затратами праці.

Суспільно необхідні затрати праці — це робочий час, необхідний для виготовлення товару при наявності суспільно середніх умов виробництва — умов з середнім для даного суспільства рівнем техніки, організації виробництва, умілості та інтенсивності праці.

Суспільно необхідні затрати праці значною мірою визначаються підприємцями, які виробляють більшу частину даного товару. Суспільно необхідні затрати праці, або суспільно необхідний робочий час, не є незмінною, постійною величиною. Вони змінюються залежно від продуктивності праці, яка вимірюється кількістю продукції, виготовленої за одиницю часу. Продуктивність праці залежить від багатьох факторів, насамперед від розвитку її знарядь. Велике значення мають також кваліфікація працівників, ступінь розвитку науки і техніки та їх використання у виробництві. У сучасних умовах збільшується вплив на продуктивність праці організації та управління виробництвом. Саме їх особливостями пояснюється вища порівняно з американською чи західно-європейською продуктивність праці у великих японських концернах.

Суспільно необхідний робочий час відображує нормальну середню напруженість праці, яка виражається через інтенсивність. Якщо інтенсивність праці зростає, зростають і затрати праці в одиницю часу. Інтенсивніша праця створює за одиницю часу більшу вартість, ніж менш інтенсивна.

Отже, величина вартості товару знаходиться в прямо пропорційній залежності від інтенсивності праці і в обернено пропорційній — від її продуктивності.

Вона залежить також від того, яка праця необхідна для виробництва товару — проста чи складна. Перша являє собою працю некваліфікованого працівника, яка не потребує спеціальної підготовки, а друга — вимагає спеціального навчання, підготовки. Існує така залежність: чим більше часу необхідно для набуття кваліфікації, тим складнішою буде праця. Товар, що виробляється складною працею, при однакових затратах часу має вищу вартість, ніж створений простою працею. Складна праця включає як працю кваліфікованого працівника, так і працю, затрачену на навчання. Тому вона виступає як помножена проста праця. Приведення різних видів складної праці до простої здійснюється не

шляхом спеціальних розрахунків, а стихійним, ринковим шляхом.

Визначення вартості в західних курсах економічної теорії. У курсах «Економікс» при визначенні вартості заперечують суспільно необхідні затрати праці як її основи. Пояснення вартості ґрунтується на теорії граничної корисності. Остання стверджує, що мінова вартість матеріальних благ зумовлена їх споживною вартістю. Іншими словами, вартість визначається корисним ефектом для споживача.

Вартість блага визначається його корисністю, а корисність залежить від кількості. Практично вона визначається останньою із наявних його частин, її корисністю. Наприклад, у наявності є певний обсяг матеріальних благ. Перша одиниця цього блага задовольнятиме найбільш нагійну потребу людини, друга — вже задовольняє менш нагійну потребу, третя — ще меншу потребу і т. д., аж поки потреба не буде задоволена повністю. Остання одиниця блага, яка задовольнила найменшу потребу людини, становитиме граничну корисність. Наприклад, людину мучить спрага. Перша склянка води задовольняє її найсильнішу потребу, друга — меншу, а третя — повністю вдовольняє потребу у воді. Третя склянка води становить граничну корисність, бо більше потреби у воді людина вже не має.

Корисність блага полягає у здатності задовольняти потреби і в міру її задоволення корисність блага знижується. Кожна наступна одиниця блага менш корисна, ніж попередня. Остання одиниця блага, яка задовольняє найменш суттєву потребу, становить граничну корисність. Саме вона і визначає цінність товарів і в кінцевому підсумку їх ринкову ціну.

На основі поняття граничної корисності обґрунтовуються такі поняття, як граничні витрати, граничний дохід тощо. Ці терміни широко застосовують у граничному аналізі. Останній ґрунтується на тому, що в основі будь-якого економічного рішення лежить вибір. У цьому виборі той, хто приймає рішення, зіставляє додаткові витрати і одержаний дохід. Додаткові витрати здійснюються у межах граничного доходу.

Знання основ граничного аналізу необхідно кожному, хто займається бізнесом і кому потрібно приймати економічно обґрунтовані рішення.

Теорія граничної корисності виникла в останній третині ХІХ ст. Вирішуючи деякі питання, які стояли перед окремими фірмами і підприємцями, вона не відповідала

всім вимогам часу. Тому постійно доповнювалася і реформувалася. Так, А. Маршалл намагався пов'язати її з витратами на виробництво.

Нині і теорія граничної корисності, і трудова теорія вартості розглядаються як два окремі напрями економічної теорії, які не слід протиставляти один одному. Навпаки, обидва напрями потребують певного синтезу з тим, щоб уникнути певної однобічності. В трудовій теорії вартості необхідно більше уваги приділити корисному ефекту від споживання товарів, а в теорії граничної корисності — процесу формування цін, в яких виражаються товари граничної корисності.

Резюме

1. Розвиток суспільного виробництва має ряд етапів. Історично первинною формою було натуральне виробництво, в якому продукти праці направлялися на задоволення власних потреб виробників. Для нього характерний низький рівень розвитку засобів виробництва, відсутність відособлення праці, невисока ефективність виробництва, примітивізм виробничих відносин.
2. Товарне виробництво виникло як продовження еволюції натурального господарства. У ньому продукти праці направляються не для особистого споживання, а для обміну через купівлю-продаж на ринку. Умовою існування товарного виробництва є суспільний поділ праці та відособлення виробників.
3. Найвищого рівня розвитку товарне виробництво досягло при капіталізмі. В ньому товарами стають як засоби виробництва, так і робоча сила. Класичною формою товарного виробництва є стадія монополістичного капіталізму.
4. Перехід капіталізму у монополістичну стадію підриває ринкові основи виробництва. Ринкові методи регулювання стають неспроможними забезпечити ефективне функціонування економіки. Поряд з ними використовують державні методи її регулювання.
5. Механізм регулювання господарського життя високорозвинутих країн поєднує ринкові і державні методи регулювання.
6. Економічну основу товарного виробництва становить товар — продукт праці, призначений не для власного споживання, а для обміну на інші товари. Кожний товар має дві властивості: споживну і мінову вар-

тість. Перша являє собою здатність товару задовольняти якусь людську потребу, друга — обмінюватися у тій чи іншій пропорції на другий товар. Мінова вартість є формою прояву вартості. Таким чином, товар — це єдність споживної вартості і вартості.

7. Споживна вартість і вартість товару зумовлені двоїстим характером праці, втіленої у ньому. Праця товаровиробника є одночасно конкретною і абстрактною. Першою створюються корисні властивості товару, що задовольняють потребу людини, другою — вартість. Абстрактна праця — це затрати праці взагалі, безвідносно до конкретної праці, тобто витрати мускульної, нервової та розумової енергії. Абстрактна і конкретна праця знаходяться в діалектичній єдності.
8. Величина вартості товару визначається суспільно необхідними затратами праці. Останні є робочим часом, необхідним для виготовлення товару при наявності суспільно середніх умов виробництва, які являють собою умови із середнім для даного суспільства рівнем техніки, організації виробництва, умілості та інтенсивності праці. Як правило, вони визначаються умовами праці на підприємствах, де виготовляється більша частина даного товару.
9. У курсах «Економікс» вартість товару визначається суб'єктивною корисністю матеріального блага для споживача. В основі вартості лежить гранична корисність. Вона становить корисність останньої одиниці блага, яка задовольняє найменш суттєву потребу людини. Саме гранична корисність визначає цінність товарів і в кінцевому підсумку їх ринкову ціну.
10. Теорія трудової вартості і граничної корисності не протистоять одна одній. В кожній з них знайшли найкраще вирішення певні сторони економічної діяльності суспільства. Тому вони доповнюють, а не протистоять одна одній.

Запитання для перевірки знань

1. Який характер має виробництво на всіх етапах свого розвитку?
2. Поясніть, що являє собою натуральне виробництво?
3. Дайте визначення товарного виробництва.
4. Що таке товар?
5. Дайте визначення споживної вартості.
6. Що таке мінова вартість і вартість?

7. У чому полягає різниця між конкретною і абстрактною працею?
8. Чим визначається величина вартості товару?
9. У чому полягає різниця між індивідуальними та суспільно необхідними затратами праці?
10. Що таке проста і складна праця? Яка з них створює більшу вартість за одиницю часу?
11. У чому полягає гранична корисність товару?
12. Три виробники — А, Б і В — виготовляють певний товар. На одиницю товару вони відповідно затрачують 5, 6 і 8 год. Питома вага виробників у продажу товару така: А — 5 %, Б — 8,5, В — 10 %. Затрати праці якого з цих трьох виробників можна вважати суспільно необхідними?
13. На виготовлення товарів А і Б затрачається по 10 год робочого часу. На товар А затрачається проста, некваліфікована праця, а на товар Б — складна, висококваліфікована. Однакова чи різна вартість цих товарів? Якщо різна, то який з них буде дорожчим?

2.2. ГРОШІ

Гроші людству відомі давно. Тому для кращого розуміння їх суті зупинимося на деяких історичних аспектах появи грошей.

Відомо, що *гроші служать засобом для вираження, виміру вартості*. Так, при купівлі товару грошима вимірюється його вартість. Продавець встановлює суму грошей, які він хоче одержати за свій товар, а покупець називає ту суму, яку він може віддати за нього. Таким чином, у розвинутому товарному виробництві вартість товарів виражається у грошовій формі. Але чи завжди існувала грошова форма вартості?

Історичний аналіз виробництва показує, що не на всіх історичних етапах вартість товарів виражалася в грошах. Навіть у сучасних умовах можливість обміну товарів без використання грошей проявляється у бартерних угодах, в яких вартість товарів, що продаються, виражається у тих товарах, які пропонуються натомість. Наприклад, вартість автомобіля виражається в певній масі цукру.

На початку зародження товарного обміну перед первісними племенами постало складне завдання: визначити пропорції, за якими вони могли б обмінювати свої товари. Наприклад, скільки зерна слід віддати за коня

і т. ін. Обмін мав тоді випадковий характер, масового обміну не було, прикладу брати не було з чого. Кожний товар просто виражав свою вартість у вартості іншого товару, що випадково трапився для обміну.

З часом товарами ставали дедалі більше продуктів праці. Власник будь-якого товару міг виміняти його вже не на один, а на кілька інших товарів, кожний з яких був еквівалентний йому за вартістю. Тут вартість товару відображувалася у вартості ряду інших товарів. Якщо на попередньому етапі вираження вартості товарів, які продавалися, мало прямий, випадковий характер, то згодом воно набуло уже повного, розгорнутого вигляду.

Пропорції обміну при повній, розгорнутій формі вартості більш стали і близькі до реальних трудових затрат. Але обмін товарів і у цих випадках здійснювався з певними труднощами, оскільки власнику одного товару часто потрібен був не той товар, який йому пропонували. Щоб одержати необхідний йому товар, власник повинен був здійснити кілька актів купівлі-продажу. Наприклад, власнику зерна потрібний серп, але власнику серпа потрібний кінь. Тому власник зерна повинен знайти власника коня, обміняти зерно на коня, а потім уже на серп.

У процесі історичного розвитку ці недоліки повної, розгорнутої форми вартості були подолані. Коли виробництво і обмін товарів стали регулярними у кожному великому регіоні, на місцевих ринках стихійно почали з'являтися такі товари, на які можна було обміняти всі інші. Це були найбільш ходові товари. Наприклад, у скотарських племен ними стала худоба, у мисливців — хутра і т. п.

Товар, який можна обміняти на всі інші, називається загальним еквівалентом. Зокрема, у слов'ян зерно, мед, м'ясо, тканини, посуд тощо знаходили вираження своєї вартості у хутрі. Стихійне виділення з товарів такого, який став загальним еквівалентом, означало і появу загальної форми вартості.

Поява загального еквівалента ліквідувала багато недоліків, притаманних повній, розгорнутій формі вартості. Насамперед відпала потреба у багаторазовому обміні для одержання потрібного товару. Але у різних племенах та регіонах загальним еквівалентом виступали неоднакові товари, що заважало розвитку торгівлі між ними.

Розширення торгівлі між різними народами і територіями зумовило поступовий перехід до єдиного для

всіх товару, на який можна було обміняти свої. Цей товар почав виконувати роль загального еквівалента, який і є грошима. Для виконання ролі грошей найбільше підійшло золото, чому значною мірою сприяла його здатність до тривалого зберігання. Золото однорідне і його можна ділити на частини. Воно трудомістке, і в незначному обсязі металу закладена значна кількість праці, а отже, велика вартість. Внаслідок цього золото порівняно з іншими еквівалентами більше пристосоване для транспортування і зберігання.

Таким чином, гроші — це особливий товар, який є загальним еквівалентом. З їх появою товарний світ поділився на два полюси: на одному боці скупчилися всі товари як певні корисні речі, як споживні вартості, а на другому — гроші як засіб вираження усіх інших товарів. Суспільна споживна вартість грошей полягає в тому, щоб виражати вартість інших товарів. Хоча золото може бути також засобом для виготовлення предметів розкоші, але це далеко не основне його призначення.

Суть грошей проявляється в їхніх функціях. У товарному господарстві вони виконують *п'ять функцій*: 1) міри вартості; 2) засобу обігу; 3) засобу нагромадження і створення скарбів; 4) засобу платежу; 5) світових грошей.

Гроші як міра вартості. Перш за все гроші виконують функцію міри вартості, вимірюючи вартість усіх товарів. Грошове вираження вартості товарів становить їх ціну. Зауважимо, що для визначення ціни товарів готівка не потрібна. Продавець товару встановлює його ціну в думці.

Щоб виміряти вартість товару, потрібно якусь кількість матеріалу (золото) прийняти за одиницю, яка називається масштабом цін. Масштаб цін — це певна вагова кількість золота, яка в офіційному порядку приймається державою за одиницю виміру грошей. Так, у Росії, наприклад, маса золота 0,774254 г була прийнята в 1897 р. за грошову одиницю — один карбованець. У США маса золота 0,818 г вважається рівною 1 долару. До 1971 р. долар міг обертатися в золото за офіційним курсом центральних банків та іноземних урядів.

Спочатку назви грошових одиниць відповідали певній масі грошового металу. Наприклад, фунт стерлінгів відповідав фунту срібла. З часом срібло як грошовий метал було витіснено золотом, і фунт стерлінгів почав дорівнювати такій його кількості, яка за вартістю відповідала фунту срібла. Розбіжність грошового і вагового масшта-

бів пояснюється також псуванням та введенням іноземних монет. Нині в усьому світі золотий вміст валют офіційно взагалі відмінений.

У суспільстві з розвитком товарообміну мати ціну можуть речі, які не є продуктами праці, а отже, не мають вартості. Наприклад, це може бути необроблена земля. Поряд з речами можуть купуватись і продаватись, тобто мати ціну, духовні цінності (сумлінність, гідність і т. п.). У цих випадках є ціна, але відсутня вартість. Така ціна називається уявною, або ірраціональною.

Функція грошей як міри вартості здійснюється стійко, шляхом багаторазового дорівнювання вартості товарів до грошей. Тут немає свідомого встановлення цін, як і при встановленні масштабу цін.

Гроші як засіб обігу. У цій функції гроші виступають як посередник при обміні товарів. З появою грошей прямий обмін товару на товар змінюється на обмін товару на гроші та обмін грошей на товар. Спочатку товар перетворюється у гроші, а потім гроші перетворюються на товар. Прямий обмін товарів змінюється процесом обігу товарів. Якщо процес прямого товарообміну схематично можна відобразити формулою $T-T'$, то процес обігу товарів — $T-G-T'$.

У процесі товарного обігу власник товару продає його за гроші, а потім купує інший товар. У цьому випадку гроші виконують функцію посередника, причому мимохідь. Остання обставина дозволяє замінити повноцінний грошовий метал на неповноцінні гроші. Так виникли паперові гроші.

Уперше паперові гроші з'явилися в Китаї ще у XII ст. У нас вони були випущені в обіг Катериною II у 1769 р. під назвою асигнації.

Паперові гроші являють собою тільки знаки, символи вартості. Їх вартість визначається тільки затратами праці на виготовлення паперу і друкування. Іншої вартості вони не мають. Номінальна (написана на паперових грошах) вартість не відповідає реальній (вартості виготовлення). В обіг паперових грошей може бути випущено як завгодно багато, скільки дозволяють потужності друкарської промисловості. Проте кількість необхідних паперових грошей визначається не цим — вона залежить від кількості золота, необхідного для товарного обігу. Якщо ж між кількістю випущених в обіг паперових грошей і потребою в них для нормального товарного обігу виникає розбіжність, суспільне виробництво зазнає значних труднощів.

Функцію засобу обігу виконують реальні гроші. Не можна купити товар, віддаючи гроші продавцеві лише в думці. В цьому дана функція відрізняється від функції міри вартості, яку гроші можуть виконувати уявно.

Гроші як засіб нагромадження і створення скарбів. Якщо продавець після реалізації товару не витрачає одержаних грошей на придбання потрібних йому благ, процес обігу переривається. Гроші починають відігравати роль засобу створення скарбів. Вони нагромаджуються як багатство. Як правило, функцію грошей як засобу нагромадження виконують золоті монети і зливки золота.

На ранніх етапах розвитку товарного виробництва золотий метал нерідко вилучався з обігу і перетворювався на скарб. З часом виявилася недоцільність такого зберігання, оскільки нерухоме багатство не росте. Зараз скарби збираються в банках, які використовують грошові нагромадження з вигодою, надаючи кредити.

Функцію грошей як засобу нагромадження і створення скарбів виконують тільки повноцінні (золоті) і реальні гроші. Цим дана функція відрізняється від двох попередніх.

Гроші як засіб платежу. У процесі розвитку товарного обігу дедалі частіше трапляється, що продаж товарів і одержання грошей не збігаються в часі. У такому випадку товари продаються в кредит з відстрочкою оплати, а гроші виконують функцію засобу платежу.

Причини, які спонукають до кредиту, можуть бути різними, але найголовніша з них у тому, що різні виробничі цикли мають неоднакову тривалість. Наприклад, сівба озимих у сільському господарстві здійснюється восени, а урожай збирають улітку наступного року. Насінний матеріал, паливо, запасні частини тощо потрібні хліборобу задовго до одержання готового для продажу продукту. Отже, без придбання товарів у кредит господар не зміг би нормально працювати. Але ж і власники палива, запасних частин тощо заінтересовані якнайшвидше продати свої товари.

Таким чином, кредит дозволяє прискорити товарний обіг, своєчасно забезпечити виробництво необхідними предметами.

Як платіжний засіб гроші використовуються і поза сферою товарного обігу, наприклад при виплаті заробітної плати, податків, оренді землі і т. п.

Надання кредиту створює нову форму грошей — кредитну. При продажу товарів у кредит їх власник одержує від покупця документ, боргове зобов'язання, яке

називається векселем. Власник векселя у свою чергу може використати його замість грошей при купівлі товарів у третіх осіб. Так виникає вексельний оборот.

Останній має великі обмеження, оскільки гарантується багатством тільки одного власника. Цей недолік усувається, якщо банки замість векселів окремих осіб починають випускати вексель на банк, який називають банкнотою (банківським білетом). Якщо вексель окремої особи забезпечується тільки його майном, то банкнота — майном банку. Банкноти, що мають золоте забезпечення, широко використовуються в товарному обігу і разом з паперовими грошима сприяють витісненню з обігу золота.

Широке використання грошей як засобу платежу потребує чіткої організації суспільного виробництва. Якщо, наприклад, товаровиробник, який одержав кредит, не в змозі своєчасно сплатити борг, то це може викликати ланцюгову реакцію масових неплатежів — банкрутств. Тоді виникає грошова криза. Прикладом служить ситуація, що виникла у країнах колишнього СРСР. Затримка у розрахунках переважно через невмілу реорганізацію їх системи призвела до того, що підприємства перестали одержувати гроші за реалізовану продукцію і не могли погашати взяті кредити.

Світові гроші. Міжнародну торгівлю гроші обслуговують як світові гроші. У цьому випадку вони наче скидають «національні мундири» і використовуються в натуральній формі — у вигляді зливків золота. Світові гроші застосовуються як загальний платіжний засіб, загальний купівельний засіб та як засіб загального втілення багатства.

Раніше у торгівлі між державами банки проводили взаємний залік платежів. Різниця у платежах погашалася шляхом перевезення золота з однієї країни в іншу. За цих обставин гроші виступали як *загальний платіжний засіб*. Якщо ж у міжнародній торгівлі поставки товарів оплачувалися готівкою, то світові гроші виступали як *загальний купівельний засіб*.

Нині спостерігається витіснення золота і з міжнародної торгівлі. Товарооборот на міжнародному ринку обслуговується за допомогою національних валют економічно найсильніших країн. З'являються й інші засоби розрахунків, які замінюють золото. Проте в усіх цих випадках валюти, які відіграють роль світових грошей, та всі інші розрахункові засоби повинні вільно обертатися у золото.

Еволюція грошей за сучасних умов. Розвиток ринкової економіки привів до розширення і поглиблення функцій грошей. У цьому процесі поступово змінюється сама природа грошей.

Одним з перших етапів еволюції грошей була заміна металевих грошей паперовими. В широких масштабах даний процес розгорнувся в західних країнах у кінці XVII — на початку XVIII ст. Водночас розширення кредитних операцій привело до появи кредитних грошей, використання у повсякденному обігу банкнот.

Протягом тривалого періоду паперові та кредитні гроші функціонували одночасно з металевими і вільно розмінювалися між собою. Але в XX ст. така практика перестала існувати. В Росії золотий карбованець, введений в обіг у ході реформи 1895—1897 рр., проіснував до 1914 р. і перестав обмінюватися на золото напередодні першої світової війни. В США обмін банкнот на золото був припинений у 1933 р. після великої депресії. Щоправда, іноземні утримувачі доларів зберігали право обміну доларів на золото до 1971 р. У міжнародних розрахунках золото перестало використовуватися для стандартного покриття національних валют із 70-х років. Його стали купувати і продавати, як і інший товар, за паперово-кредитні гроші. Таким чином змінюється вся грошова система. Напрями її еволюції визначаються динамікою економічних процесів.

Вже на початку XX ст. великі обсяги матеріального виробництва потребували величезних коштів. Наявного золота і срібла як грошового металу стало недостатньо для обслуговування зростаючих сфер виробництва і послуг. Недостатність коштів гальмувала економічний розвиток.

Як відомо, останній має циклічний характер, тобто періодично настають періоди підйомів і спадів економічного розвитку. Під час економічних спадів, криз попит на товари і послуги зменшується. Це повинно б приводити до зниження цін, однак монополії намагаються не допустити цього. Високі ціни на товари, коли гроші через золотий вміст не можуть знецінюватись, стримують перерозподіл багатства, перелив капіталу, структурну перебудову економіки. Іншими словами, золотий вміст грошей, їх золотий стандарт стає перешкодою на шляху розвитку продуктивних сил, бо інфляція не може використовуватись з метою державного регулювання економіки та збагачення монополістичних об'єднань. В основному з цих причин золото як гроші поступово витісняє-

ться із сфери обігу, перестає виконувати функцію обігу і засобу платежу. Зв'язок між кількістю грошей в обігу і золотим запасом послаблюється і нині майже повністю втратився. Золото як грошовий товар перестало виконувати і функцію міри вартості.

Зазначені функції поступово переходять до кредитних грошей. У сучасних умовах розрахунки між продавцями продукції та її покупцями здійснюються в основному за їх допомогою. При цьому частка готівки становить тільки невелику частину всієї грошової маси, наприклад, у США лише 1 %. Взагалі в структурі грошової маси розвинутих західних країн золотих і срібних монет немає зовсім, монети і банкноти становлять 10—15 % загальної суми грошей, а решта припадає на різні види чеків та інших цінних паперів (сертифікатів тощо, крім, звичайно, акцій).

Золото за гроші не сприймається. Часте використання його як грошей свідчить про низький рівень розвитку кредитно-фінансової системи в країні або про економічну кризу в ній. Використання золота як купівельного і платіжного засобу в кінці 80-х років у колишньому СРСР підтверджує правильність цього міркування.

У структурі грошової маси найбільшу питому вагу становлять чеки. Ними розраховуються окремі особи чи фірми, які тримають у банках чекові вклади (депозити). В будь-який момент чеки можна обміняти на готівку. Оплата за товар чи послуги з чекових вкладів здійснюється за допомогою чеків чи електронних переказів.

Особливий різновид чеків становлять дорожні чеки, які застосовуються в розрахунках мандрівниками, туристами і т. д. Деякі функції грошей виконують окремі цінні папери. Отже, існує багато засобів, що виконують функції грошей. З одного боку, це сприяє економічному розвитку, а з другого — ускладнює регулювання грошового обігу.

Головну роль у регулюванні останнього відіграє держава. Насамперед вона надає кредитним грошам об'єктивної цінності через примусовий курс обміну, тобто підтримує певне значення вартості грошової одиниці різними засобами та органами. Провідну роль тут відіграють центральні (національні) банки, фінансові органи тощо. В Україні таким банком є Національний банк України.

Таким чином, сучасна грошова система зазнала значної трансформації. Роль грошової форми вартості перейшла від грошового металу (золота) до кредитних

грошей. Їх емісія викликана як потребами кредитних операцій, так і необхідністю державних виплат. Тобто сучасні гроші мають кредитно-паперову природу. Це забезпечує їх зручність, але і деяку нестабільність. Остання проявляється в інфляційних процесах, що певною мірою характеризують сучасний економічний розвиток.

Резюме

1. У найбільш загальному виразі гроші — це загальний еквівалент, загальна міра. Щоб правильно це зрозуміти, необхідно простежити історичний шлях виникнення грошей і розвитку їх функцій.
2. Гроші в товарному обігу існували не завжди. На перших етапах вартість одного товару виражалася у вартості іншого. Це була просто випадкова форма вартості. На зміну їй прийшла більш досконала повна, розгорнута форма вартості, а потім загальна форма. Гроші — четверта, найбільш розвинута форма вартості.
3. Суть грошей полягає в тому, що вони є особливим товаром, який протистоїть усьому товарному світові. В них втілилась вартість, яка має загальне визнання. Гроші володіють особливою властивістю обмінюватись на всі інші товари. Тому вони є еквівалентом усіх інших товарів, їх загальним еквівалентом. Роль останнього виконує золото.
4. Суть грошей проявляється в їх функціях. Гроші виконують п'ять функцій: 1) міри вартості; 2) засобу обігу; 3) засобу нагромадження і створення скарбів; 4) засобу платежу; 5) світових грошей.
5. Першою функцією грошей є міра вартості, в якій вони служать засобом визначення величини вартості. Цю функцію виконують уявні (тобто, не треба мати в наявності гроші, щоб визначити вартість автомобіля чи іншого товару), але повноцінні гроші. За одиницю виміру приймається певна кількість грошового товару (золота), яку називають масштабом цін. Спочатку назва грошових одиниць відповідала певній масі грошового металу.
6. У своїй функції як засобу обігу гроші виступають посередником в обміні товарів. Власник товару А продає його за гроші, на які купує необхідний йому товар Б. Тут гроші виступають посередником в обміні товару А на Б. Цю функцію гроші виконують мимохідь, що дозволяє замінити повноцінні гроші

банком в Україні є Національний банк. Чисте саморегулювання грошової маси без втручання спеціальних державних органів неможливе.

Запитання для перевірки знань

1. Наведіть загальне визначення грошей.
2. Чому міру вартості можуть виконувати ідеальні гроші?
3. Яка властивість грошей в обігу дозволяє замінити повноцінні гроші на грошові знаки?
4. Чи можуть паперові гроші виконувати роль нагромадження і створення скарбів?
5. Поясніть природу кредитних грошей.
6. До яких негативних наслідків може призвести заміна металевих грошей і золота на паперові гроші?
7. Поясніть, чому чекові вклади (депозити) вважаються грошима?
8. Сформулюйте закон кількості грошей, необхідних для обігу, і поясніть його?
9. Поясніть, чому збільшення кількості грошей в обігу не призводить до зростання цін, якщо випуск товарів і послуг збільшились в рівній чи більшій мірі?
10. Припустимо, що обсяги випуску товарів і надання послуг зросли за рік на 10 %, швидкість обігу грошей — також на 10 %. Чи потрібно в такому випадку збільшувати кількість грошей в обігу?
11. У чому полягає вигравш від переходу до чекових розрахунків (грошей) і електронних переказів грошей.

2.3. ІНФЛЯЦІЯ

Процес грошового обігу — дуже складний. В умовах золотогрошового обігу здійснюється стихійне регулювання кількості грошей, необхідних для цього. Якщо ж в обігу з будь-яких причин з'являється надмірна грошова маса, то вона переходить у нагромадження. І навпаки, якщо наявного золота недостатньо, то воно з нагромадження переходить в обіг. Таким чином, в умовах золотогрошового обігу кількість повноцінних грошей завжди відповідає потребам обігу.

Поява паперових грошей і банкнот створює можливість державі довільно, на власний розсуд, впливати на кількість грошей, які випускаються в обіг. Помилкова економічна політика, а також непередбачені обставини можуть призвести до перевищення обсягу грошей над

необхідним. З яких міркувань повинні виходити державні органи, здійснюючи грошове регулювання?

Кількість грошей, необхідних для обігу, залежить насамперед від суми цін товарів, які підлягають реалізації за певний період. Чим більше товарів, тим більше грошових одиниць потрібно для їх реалізації. Другим чинником, що впливає на кількість грошей в обігу, є швидкість обороту кожної грошової одиниці. Чим більше оборотів за певний період зробить грошова одиниця, тим більшу масу товарів вона реалізує. Наприклад, якщо стокарбованцева банкнота зробила за рік десять оборотів, то вона обслужить реалізацію маси товарів на тисячу карбованців, а якщо двадцять оборотів, то на дві тисячі.

Кількість грошей, необхідних для обігу, залежить від рівня розвитку кредиту, оскільки при продажу товарів у кредит гроші потрібні не зразу, а через певний час, коли настає строк погашення кредиту. Поряд з цим частина платіжних зобов'язань взаємно погашається і для їхнього обслуговування гроші не потрібні.

З урахуванням зазначених обставин кількість грошей, необхідних для обігу, визначають за формулою: $G = (P - K + П - ВП) : C_0$, де G — кількість грошових одиниць, необхідних для обігу в даний період; P — сума цін товарів, призначених для реалізації; K — сума цін товарів, проданих у кредит; $ВП$ — сума платежів, що взаємно погашаються; $П$ — сума цін товарів, за які настав строк платежів; C_0 — середнє число оборотів одної грошової одиниці.

Якщо банкноти можуть вільно обмінюватися на золото, їх обіг регулюється правилом, за яким кількість банкнот, що знаходиться в обігу, відповідає кількості золота, необхідного для цього. На відміну від банкнот, що випускаються банками, паперові гроші випускаються державою. Їх випуск спрямований не на обслуговування виробництва, а на фінансування державних невиробничих витрат, зростаючого бюджетного дефіциту тощо.

Оскільки паперові гроші не обмінюються на золото, вони є знаками тієї кількості золота, яке фактично замінюють. Скільки б держава не випускала в обіг паперових грошей, їхня маса представляє ту кількість золота, яка у даний момент потрібна для обігу. Якщо грошей випущено більше, ніж потрібно для обігу, спостерігається знецінювання грошових знаків, яке супроводжується зростанням цін на товари.

Перевищення грошової маси, яка перебуває в обігу,

над сумою товарних цін і поява внаслідок цього не забезпечених товарами грошей означає **інфляцію**.

Залежно від рівня росту цін виділяють: *«повзучу» інфляцію*, коли ціни зростають до 10 % за рік; *галонуючу*, якщо ціни підвищуються на сотні відсотків за рік; *гіперінфляцію*, що вимірюється астрономічними процентами росту цін. Зростання цін в Україні в 1992—1993 рр. становило понад 3000 % щорічно і його можна віднести до *супергіперінфляції*.

За ступенем збалансованості підвищення цін інфляція буває *збалансованою* і *незбалансованою*. При першій ціни на різні товари зростають приблизно однаковою мірою і відношення цін між товарами залишається незмінним. Друга характеризується нерівномірним ростом ціни на різні товари, що призводить до зміни співвідношення товарних цін. Наприклад, ціна на молоко зросла в 15 разів, а на хліб — у 5 разів. Якщо початкова ціна на них була однаковою і 1 л молока коштував стільки ж, як і 1 кг хліба певного сорту, то після інфляції 1 л молока за ціною дорівнює 3 кг хліба. Незбалансована інфляція притаманна економікам з нераціональною структурою народного господарства.

Розрізняють ще *очікувану інфляцію*, яка передбачається, і *неочікувану*, яка не прогнозується.

Інфляція має складний соціально-економічний характер. Її зумовлюють порушення в усіх ланках народного господарства. Однак причину появи інфляції не можна зводити тільки до надлишкового випуску грошей, тому що він у свою чергу викликаний іншими, більш суттєвими факторами.

Важливою причиною інфляції є дефіцит державного бюджету, який виникає тоді, коли доходи бюджету менші за витрати. До найбільших статей витрат бюджетів ряду країн належать витрати на військові цілі. Висока питома вага витрат на утримання армії, виробництво та закупівлю зброї погіршує економіку будь-якої держави.

Зауважимо, що в деяких випадках бюджетний дефіцит не приводить до інфляції. Проте це буває тільки тоді, коли перевищення витрат над доходами зумовлене фінансуванням народного господарства.

Інфляційні процеси в економіці можуть за певних умов стимулюватися монополізмом підприємств. Наприклад, в Україні перехід до ринку не супроводжувався демократизацією виробництва. Вільне ціноутворення дозволило монополістам значно підвищити ціни на свою

продукцію. У багатьох випадках без достатнього на те обґрунтування ціни зразу ж після їх лібералізації зросли у 50—100 разів і більше. Стрімке зростання цін на сільськогосподарську продукцію призвело до зниження попиту на неї, але монополісти ціни не знизили. Мало того, зменшення прибутку вони компенсують дальшим підвищенням цін.

Однак неправильно було б стверджувати, що значний ріст цін, а отже, й інфляція зумовлені лібералізацією економічного життя. В Україні високі темпи інфляції пояснюються невмілою економічною політикою, непослідовними і непродуманими економічними заходами. Тому таку інфляцію не можна приймати цілком як необхідну і природну плату за ринок.

На відміну від України, реформування економічної системи в Чехословаччині, а після її розпаду на Чехію і Словаччину, в Чехії проходить успішно. Уряд контролював інфляцію. Тільки на першому етапі (1991 р.) роздрібні ціни зросли на 58,9 %. В наступні роки темпи зростання цін різко знизилися і були одними з найнижчих серед європейських країн.

Підвищення цін на товари іноді може здійснюватися без видимих обґрунтованих причин. Це часто зумовлюється недовірою населення до державної економічної політики, внаслідок чого люди при першій можливості звільняються від грошей і перетворюють їх у матеріальні цінності. Якби економіка була стабільною і населення довіряло урядові, прагнення матеріалізувати гроші було б набагато меншим і значна частина їх нагромаджувалася б у банках. Це зрівноважувало б попит і пропозицію, а гроші, які зберігалися б на особових рахунках громадян, держава і банки могли б спрямовувати на розширення виробництва. Отже, недовіра до державної цінової політики значною мірою посилює інфляцію в Україні.

Грошовий обіг тісно пов'язаний також з кредитами. Збільшення або зменшення його понад нормальні потреби призводить до порушення грошового обігу. Розширення кредиту, наприклад, на капітальні вкладення спричинює зменшення поточного попиту. Економічній ситуації, що склалася у нас у 1989—1991 рр., було властиве стрімке збільшення кредитування кооперативів, які брали кредити формально на розширення виробництва, а фактично використовували його на купівлю-продаж товарів. Врешті-решт в обігу з'явилися додаткові гроші, не забезпечені збільшенням товарної маси. Уже це са-

мо по собі призводило до підвищення цін. Крім того, скуповуючи товари, кооперативи перепродували їх за вищими цінами, що додатково збільшувало інфляцію.

На жаль, не змінили своєї поведінки і приватні підприємства й організації, що з'явилися в 1993—1994 рр. після першої хвилі приватизації. Завищення цін, концентрація діяльності на посередницьких операціях (купівлі-продажу товарів), а не на виробництві підвищують темпи інфляції. Нерідко між виробником і споживачем уклинюються три-п'ять посередників, внаслідок чого кінцева ціна, яку платить споживач, перевищує ціну виробника в 3—5 разів і більше.

Сталим, тривалим фактором інфляції в Україні є нерациональна структура народного господарства. Наша держава одержала в спадщину деформовану економіку, в якій одна половина валового національного продукту направлялась на споживання, а друга — на забезпечення приросту виробництва та фінансування інших витрат. Для порівняння в США до 70 % валового національного продукту направляється на споживання, а 30 % — на інші цілі. У деяких західних країнах це співвідношення ще більше на користь галузей, які виробляють споживчі товари.

Специфічною для України, а також інших країн СНД причиною поширення інфляції є розрив господарських зв'язків з колишніми республіками Радянського Союзу. Розрив економічних зв'язків зумовлює зниження обсягів виробництва та необхідність переходу до випуску інших видів продукції. Зупинення виробництва завдає прямих збитків, а перепрофілювання вимагає додаткових витрат, що прискорює інфляцію.

Крім внутрішніх причин інфляції, існують і зовнішні фактори. Насамперед це зростання цін на імпортовані товари. Україна опинилася в дуже несприятливому стані, оскільки їй доводиться ввозити десятки мільйонів тонн нафтопродуктів, ціни на які зросли в сотні разів.

Інфляція призводить до руйнівних наслідків в економіці. Грошові доходи підприємств і населення фактично зменшуються. Одержуючи фіксовану суму грошей, людина чи підприємство зможе за них купити меншу кількість товарів і послуг, оскільки ціни на них постійно підвищуються. Коли доходи підприємств і осіб зростають нижчими темпами, ніж ціни, то вони бідніють. І навпаки, якщо їх доходи зростають швидше, ніж ціни, то вони багатіють. Як правило, піднімати ціни на свої товари стрімкіше, ніж шаленіє інфляція, можуть такі фірми чи

підприємства, які випускають продукцію, що купується населенням, незважаючи ні на що. Це — найуживаніші продукти харчування, дитячі речі, елементарні предмети домашнього вжитку тощо. Фінансовий стан таких фірм поліпшується, а всіх інших погіршується.

Інфляція значно впливає на розподіл багатства. Так, боржники багатіють за рахунок взятих кредитів, бо вони розраховуються за кредит знеціненими грошми. Багатіють особи, що одержали кредит на будівництво дач та будинків, фірми, в яких боргів більше, ніж наданих кредитів.

Від інфляції виграє держава, яка заборгувала своєму населенню, бо віддає борг менш «вартими» грошми. Інфляція збільшує вартість нерухомого майна і збагачує його власника. Оскільки ціни на товарно-матеріальні блага зростають, то всі намагаються швидше позбутися грошей і перетворити їх в якісь блага. Ажіотажна закупівля товарів прискорює темпи інфляції.

Негативні наслідки інфляції відчутно проявляються в капітальних вкладеннях, тобто в будівництві нових заводів, фабрик, їх модернізації та переобладнанні. Власникам вигідніше направляти свої гроші в посередницьку сферу, де вони швидко приносять доход, ніж у виробництво. В кінцевому підсумку це призводить до технічного і технологічного відставання вітчизняної економіки, її занепаду.

Інфляція негативно впливає і на керованість народним господарством. Нестійка і мінлива інфляція не дозволяє приймати правильні рішення. Населенню і фірмам важко прогнозувати свої доходи, витрати, прибутки. Підприємці не знають, яку ціну встановити на свою продукцію, а покупці — скільки за неї слід заплатити. Гроші перестають виконувати свої функції. Фірми намагаються перейти на прямий продуктообмін, бартерні зв'язки. Це викликає невпевненість і знижує стимули до праці.

Інфляційний спад виробництва, перерозподіл багатства посилюють поляризацію суспільства на багатих і бідних. Це зумовлює соціальну напругу в суспільстві, зростання страйків, що ще більше погіршує загальний економічний стан суспільства.

На певному етапі розвитку інфляція настільки загострює соціальні суперечності і дезорганізує виробництво, що держава докладає багато зусиль для її подолання. Існує ряд способів стабілізації грошового обігу.

По-перше, *нуліфікація*, яка полягає в анулюванні

старих грошових знаків, тобто оголошенні їх недійсними, і заміні новими. Цим шляхом збирається піти Україна, вводячи в обіг гривну. По-друге, *девальвація*, за якої знижується обмінний курс грошової одиниці однієї країни до грошової одиниці іншої. За існування золотого вмісту грошових одиниць девальвація означала зниження цього вмісту в їх одиниці. По-третє, *ревалоризація*, за якої проводиться повернення до попередньої купівельної спроможності грошової одиниці. За умов вільного обміну паперових грошей на золото ревалоризація поновлювала цей обмін за номінальним курсом.

Оскільки інфляція має глибокі і різноманітні причини, то і боротьба з нею не може обмежуватися виключно регулюванням кількості грошей в обігу. Поряд з ним широко використовується антимонопольна політика. Її основні елементи включають: захист і стимулювання конкуренції; контроль за цінами; захист прав споживача; контроль за фірмами, що займають панівне становище на ринку; сприяння розвитку малого і середнього бізнесу.

Наслідками боротьби з інфляцією є зростання безробіття і зменшення заробітної плати. Західна економічна наука вважає, що зниження темпів інфляції протягом року на 1 % зумовлює зростання безробіття на 2 %. (Це звичайно стосується зрілих ринкових систем). Тому суспільство повинне зіставляти ціну боротьби з інфляцією.

Стабілізація грошового обігу тісно пов'язана з *конвертованістю*, або *оборотністю*, *національної валюти*, яка означає можливість власників грошей вільно обмінювати їх на іноземні валюти, і навпаки, без спеціального на те дозволу держави. Конвертованість валюти — не просто можливість або неможливість здійснювати акт купівлі-продажу валюти. За нею прихований особливий характер зв'язків національної економіки. Якщо національна валюта конвертована, це свідчить про тісні зв'язки економіки країни з усім світовим господарством.

Зауважимо, що конвертованість національної грошової одиниці встановлюється державою, а умови і курс обміну визначає ринок. Курс іноземних валют — долара, марки, ієни і т. п. — у національній валюті формується на основі попиту і пропозиції. Через цю обставину далеко не кожна людина може взяти участь в обміні валют.

Конвертованість національних валют дає країні переваги в довгостроковому плані. Насамперед оборотність

валюти притягує іноземний капітал для здійснення інвестицій в економіку певної країни. Крім того, виробники і споживачі країн з конвертованою валютою мають змогу закупити найдешевші товари і продати свої на найбільш для них вигідних ринках збуту за межами держави. Нарешті, оборотність валюти робить внутрішній ринок доступним для іноземних конкурентів, тому національне виробництво повинне підтягуватися до міжнародного рівня за якістю, цінами та екологічними стандартами.

Валютна оборотність у повному обсязі може існувати тільки в країнах з економікою ринкового типу. Однак цього ще недостатньо. Необхідно, щоб національне господарство було високоефективним, інакше воно не зможе протистояти іноземним конкурентам.

Зворотним боком валютної оборотності є валютні обмеження. Чим більше держава регламентує умови валютного обміну, тим менше конвертована національна грошова одиниця. Один із способів валютного обмеження — існування множини валютних курсів. Держава встановлює кілька пропорцій обміну національної грошової одиниці залежно від типу зовнішньоекономічних угод. Так, в Україні на етапі переходу до ринку використано такі курси: офіційний курс Національного банку, комерційний курс карбованця, курс купівлі-продажу валюти з неторговельних операцій, у тому числі для туристів, і курс валютних аукціонів. Це було зроблено для того, щоб, встановлюючи вигідний обмінний курс у торговельних угодах, забезпечити по можливості найнижчі ціни на імпортовані товари.

Нині до країн з повністю конвертованою валютою належать лише США, Японія, Німеччина, Англія, Канада, Данія, Голландія тощо. Це або високорозвинуті, або нафтоекспортуючі держави. Навіть в Італії і Франції валюта неповністю конвертована і зберігає ряд валютних обмежень.

Резюме

1. Під інфляцією розуміється порушення пропорції між товарною і грошовою масами, між попитом і пропозицією, а також між галузями національного господарства, що проявляється у зростанні цін. Останнє — це тільки зовнішній вираз інфляції, а в її основі лежить криза, хвороба економіки країни.
2. Причини інфляції мають різноплановий характер.

По-перше, це дефіцит бюджету, коли витрати держави перевищують її доходи, що має місце за умов «розбухлого» апарату державного управління, високого рівня інших витрат та завищених витрат на соціальні цілі. Дані умови інфляції характеризують економіку України. По-друге, це високий ступінь монополізації економіки, що дозволяє тримати високі ціни при низькому попиту на товари. По-третє, нерациональна структура народного господарства з непомірно високою питомою вагою галузей, які випускають засоби виробництва.

3. Інфляція в Україні поряд із загальнонодіючими причинами характеризується рядом специфічних: розрив економічних зв'язків з колишніми партнерами внаслідок розпаду СРСР; гігантське зростання цін на паливно-енергетичні ресурси (в тисячі разів); наростання хаотичності і втрата регулюючих важелів в економіці; збільшення непродуктивних витрат у зв'язку із збільшенням апарату управління та паразитичним розширенням посередницької діяльності.
4. Залежно від зростання цін виділяють повзучу інфляцію з ростом цін до 10 % за рік; галопуючу — зростання досягає сотні відсотків, гіперінфляцію — астрономічні проценти за рік. За ступенем збалансованості росту цін розрізняють збалансовану інфляцію (рівномірне підвищення цін на всі товари і послуги) і незбалансовану (нерівномірне зростання цін). Виділяють також очікувану інфляцію (прогнозовану) і неочікувану (непередбачувану).
5. Гіперінфляція має економічні і соціальні наслідки. До перших належать: спад виробництва; зменшення інвестицій; зниження ділової активності; до других — загальне зниження життєвого рівня народу; розшарування населення на бідних (більшість) і багатих (меншість); посилення соціальної напруженості в суспільстві.
6. Методи боротьби з інфляцією зводяться до стабілізації грошового обігу; антимонопольної політики; зниження соціальної напруженості.
7. Існують такі способи стабілізації грошового обігу: нуліфікація, ревалоризація і девальвація. При нуліфікації старі грошові знаки анулюються, а замість них вводиться нова грошова одиниця (в Україні — гривна). Девальвація полягає в зниженні обмінного курсу грошової одиниці однієї країни до грошової одиниці інших країн. Ревалоризація — це повернення

- до колишньої купівельної спроможності грошової одиниці.
8. Антимонопольна політика полягає в заохочуванні конкуренції (економічна допомога малому бізнесу) та обмеженні монопольних тенденцій (заборону на злиття фірм, роздрібнення великих монополій, контроль за цінами).
 9. Специфічною формою стабілізації грошового обігу є перехід до конвертованої національної валюти. Остання полягає у вільному обміні національної валюти на будь-яку іноземну без спеціального дозволу держави.
 10. Перехід від неконвертованої валюти до повної конвертованості відбувається за певних умов і в кілька етапів. Необхідною передумовою є достатня зрілість ринкових відносин. У процесі переходу до конвертованої валюти держава поступово зменшує регламентацію умов валютного обміну.

Запитання для перевірки знань

1. Чи є підвищення цін повним визначенням інфляції?
2. Поясніть причини інфляції? Перелічіть причини інфляції, загальні для багатьох країн, і специфічні, властиві інфляції в Україні?
3. Поясніть причини зародження і розвитку бартеру в Україні в 1991—1994 рр.
4. Перелічіть види інфляції і охарактеризуйте їх? До якого виду можна віднести інфляцію в Україні?
5. До яких негативних наслідків призводить інфляція?
6. Чи можна погодитися з твердженням, що від інфляції не виграє ніхто?
7. Охарактеризуйте методи стабілізації грошового обігу?
8. До якого методу стабілізації грошового обігу можна віднести заплановане введення національної валюти України — гривни?
9. Чи може, на вашу думку, введення гривни припинити інфляцію?
10. Охарактеризуйте методи антимонопольної політики, що можуть знизити темпи інфляції?
11. Що таке конвертованість національної валюти?
12. Які економічні наслідки може мати перехід до конвертованості національної валюти для країн з слабоборозвинутим ринком, зокрема для України?

13. Як зміниться рівень життя населення, якщо темпи інфляції становлять 200 %, а зростання заробітної плати — 100 %.

2.4. ЗАКОНИ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Уже зазначалося, що економіка як суспільний організм регулюється економічними законами. Товарне виробництво є певним історичним типом економіки, способом організації господарства, який ґрунтується на суспільному поділі праці та обміні товарів. Первинна субстанція, економічна основа обміну товарів — матеріалізована суспільна праця виробників, яка і є мірилом вартості. Товари обмінюються у певних кількісних співвідношеннях — пропорціях лише тому, що вони мають більшу чи меншу товарну вартість.

З розвитком виробництва неодмінно виникає необхідність у зміні існуючих пропорцій у поділі праці за галузями і сферами виробництва відповідно до потреб суспільства. Це в свою чергу супроводжується змінами як у самому виробництві, так і в обміні товарів. Оскільки процес виробництва і обміну продуктів праці є безперервним, то й самі зміни у суспільному виробництві відбуваються постійно. Регулюються вони дією закону вартості.

Закон вартості — це економічний закон, що регулює виробництво і обмін товарів відповідно до їх суспільної вартості.

Закон вартості — це закон товарного виробництва. Його дія проявляється у трьох функціях: 1) регулює товарне виробництво; 2) стимулює стихійний розвиток продуктивних сил; 3) зумовлює розширення, диференціацію виробників.

Як регулятор товарного виробництва закон вартості стихійно зумовлює розподіл матеріальних, трудових і фінансових ресурсів між різними галузями та сферами виробництва, встановлює пропорції між ними, впливає на масштаби і темпи суспільного відтворення. При цьому механізм його дії ґрунтується на стихійному коливанні цін навколо вартості внаслідок незбігу попиту і пропозиції на товари. Така невідповідність у масштабах і структурі суспільного попиту і виробництва виникає завжди, оскільки економічно відокремлені чи приватні виробники будь-якого товару не в змозі наперед визначити ємність ринку, тобто обсяг попиту, і привести у відповідність з ним своє виробництво. Лише ціна, що формує-

ться на ринку, опосередковано фіксує співвідношення попиту і пропозиції, що й служить сигналом для виробників про необхідність внесення змін у виробництво.

Якщо ціна вища від вартості, то виробництво зростає, оскільки виробник у цьому випадку за меншу кількість власної праці, втіленої у своєму товарі, на ринку виміняє більшу кількість чужої праці у формі грошей чи іншого товару. Якщо ж ціна упаде нижче вартості, тоді, навпаки, цей виробник змушений буде скорочувати виробництво даного товару, бо за певну кількість чужої праці він віддаватиме при обміні більшу частку своєї. Щоб не бути у програші, він намагатиметься перейти на виробництво такого товару, попит на який не задоволений, а отже, і ціна якого вища від вартості.

Звичайно, таке стихійне регулювання пропорцій розподілу засобів виробництва і праці в процесі суспільного відтворення дуже недосконале. По-перше, тому, що дотримання одних пропорцій у стихійному ринковому середовищі призведе до порушення інших. По-друге, в умовах розвитку продуктивних сил, стрімкого зростання обсягів виробництва, особливо при розвинутому товарному виробництві, таке порушення пропорцій досягає величезних розмірів, що спричинює періодичне виникнення економічних криз, навіть світового характеру. Так, остання найбільша світова економічна криза 1929—1933 рр. охопила всі країни капіталістичного виробництва, немов промисловий землетрус, руйнуючи їх економіку. Спад виробництва досяг небачених раніше розмірів — 44 %, а в окремих країнах — до 60 %. Криза відкинула назад промисловість Франції до рівня 1911 р., США — 1905-го, Німеччини — 1896-го, Англії — 1897 р. Вважається, що спустошення, завдані цією кризою протягом чотирьох років, за своїми обсягами не поступаються збиткам, що їх зазнали країни внаслідок чотирирічної війни 1914—1918 рр.

Такі страхітливі господарські наслідки економічних криз, як способу усунення диспропорцій у розвитку суспільного виробництва, спонукали до значного посилення економічної функції держави. Основне завдання її — у свідомому регулюванні, узгодженні структури та обсягів суспільного виробництва відповідно до суспільних потреб, що досягається шляхом удосконалення механізму господарювання.

Втручання держави у регулювання суспільного виробництва водночас означає, що стихія дії закону вартості значною мірою гальмується, а процес суспільного

відтворення поступово набуває планомірного характеру. Це об'єктивна тенденція, яка зумовлена не ідеологічними принципами чи надбудовними засадами певного державного устрою, а рівнем розвитку продуктивних сил та ступенем їх усупільнення. Тому зрозуміло, чому сучасні високорозвинуті країни через різні економічні підйоми державної політики так наполегливо втручаються у суспільне виробництво, регулюючи пропорції і темпи його зростання за допомогою цін, податків, інвестицій, кредитів, субсидій та ін.

Як уже згадувалося, закон вартості стимулює стихійний розвиток продуктивних сил. Раніше ми розглядали ситуацію, коли попит і пропозиція не збігаються, а отже, не збігаються ціна та вартість. І тут закон вартості підказує виробнику, що робити: розширювати виробництво чи скорочувати його.

А чи діє закон вартості, коли попит і пропозиція збігаються? Так, діє.

У першому випадку внаслідок відхилення ціни від ринкової вартості вигравали чи програвали усі виробники даного товару. У другому при рівності попиту і пропозицій виграватиме той, у кого індивідуальна вартість товару нижча за ринкову ціну, тобто у кого продуктивність праці вища за середньосупільну. Тут знову, уже на рівні окремого виробника, діє той самий принцип: за меншу кількість власної праці він при обміні одержує більшу кількість чужої. Проте для одержання виграшу виробник повинен дотримуватись однієї умови: щоб індивідуальна вартість його товару була нижчою за ринкову. А для цього йому необхідно підвищувати продуктивність праці на своєму виробництві за рахунок впровадження досягнень науки і техніки, нових засобів виробництва і передових прогресивних технологій.

Отже, механізм одержання надлишкової вартості внаслідок обміну меншої індивідуальної вартості на більшу супільну вартість є найважливішим економічним стимулом до зменшення індивідуальних витрат виробництва шляхом подальшого розвитку продуктивних сил на основі науково-технічного прогресу.

Як наслідок дії перших двох функцій закон вартості призводить до розшарування, диференціації товаровиробників, тобто до збагачення одних і зубожіння та розорення інших. Збагачуються ті, хто має змогу організувати виробництво таким чином, щоб його індивідуальні витрати були меншими за середні супільно необхідні.

Розорюються ті, хто не може цього зробити і працює у гірших умовах, де затрати праці на створення товару перевищують суспільно необхідний робочий час, який становить суспільну вартість чи ціну.

Такий процес розшарування виробників безперервно відбувається у тих країнах, де розвиваються товарно-грошові відносини і діє закон вартості.

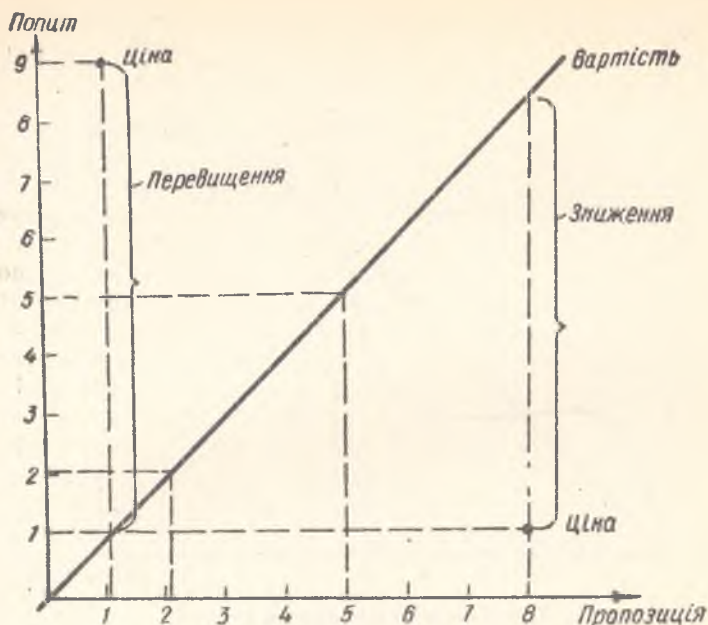
Товарне виробництво, як уже зазначалося, ґрунтується, з одного боку, на суспільному поділі праці, а з другого — на обміні результатами праці. Суспільний поділ праці виступає способом існування продуктивних сил. Обмін же продуктами праці приватних осіб разом з тим зумовлює певні суспільні виробничі відносини, в які вступають виробники при цьому обміні. Розвиток виробництва супроводжується відповідним розвитком обміну. З часом обмін набуває певних організаційних форм і сталих економічних рис, пронизує всю структуру економіки, що й створює систему виробничих відносин, яку називають ринком. Однак цим далеко не вичерпується визначення ринку. Він буде всебічно охарактеризований нижче. Тут же ми згадуємо його лише з метою показати, що з розвитком ринку закон вартості під дією механізму попиту і пропозиції трансформується у закон цін.

Усіх членів суспільства можна умовно поділити на виробників і споживачів. На ринку вони також виступають то як продавці, то як покупці. Продавці пропонують свої товари, тобто формують пропозицію, а покупці купують або роблять запити на купівлю товарів, тобто формують попит. Отже, з погляду економічної теорії усі члени суспільства є суб'єктами формування або пропозиції, або попиту. Попит — це суспільна потреба у будь-якому товарі, виражена у грошах на ринку. Пропозиція — маса продукції, що знаходиться на ринку або може бути доставлена на нього. Якщо ж суму грошей, що їх доставили на ринок покупці для купівлі товару, поділити на масу (кількість) товару, доставленого на ринок, то одержимо ринкову ціну даного товару, тобто:

$$\text{Ціна ринкова} = \frac{\Sigma \text{ грошей на ринку}}{\text{Маса (кількість) товару на ринку}}$$

Таким чином, попит і пропозиція безпосередньо пов'язані з ціною. Саме вони її формують. Ціна є результатом, наслідком співвідношення попиту та пропозиції.

Органічний взаємозв'язок, єдність попиту, пропозиції і ціни становлять суть ринкового механізму, в якому про-



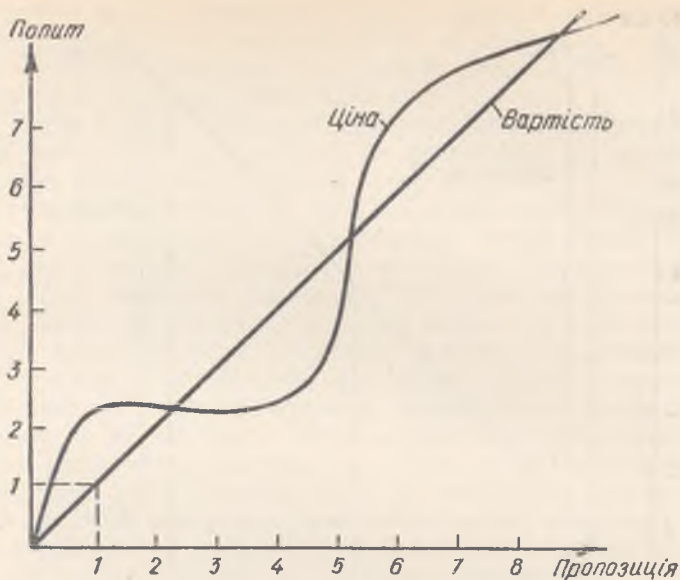
6. Залежність між попитом, пропозицією і ціною.

являє свою дію закон попиту і пропозиції. Отже, закон попиту і пропозиції — це економічний закон, що регулює величину ціни залежно від співвідношення попиту і пропозиції.

У суспільстві діє велика кількість виробників, які кожен окремо і всі разом не в змозі визначити ні величину попиту, ні величину пропозиції. Невизначеність покупців і продавців щодо сукупного попиту і пропозиції призводить до того, що, як правило, вони не збігаються. Збіг попиту і пропозиції може спостерігатися як окремий випадок протягом короткого часу.

Незбіг попиту і пропозиції спричинює коливання ціни. Якщо попит вище пропозиції, то ціна зростатиме відповідно до величини незбігу. І навпаки, якщо попит нижчий за пропозицію, то ціна знижуватиметься. При рівності попиту і пропозиції ціна дорівнюватиме вартості. Цю залежність можна відобразити графічно (рис. 6).

У першому випадку співвідношення попиту і пропозиції 9:1 визначить ринкову ціну, яка перевищуватиме вартість, у другому — при співвідношенні попиту і пропозиції 1:8 ціна буде нижчою за вартість.



7. Коливання ціни навколо вартості.

Оскільки ціна товару не може довго триматися на одному рівні, бо виробництво розвивається, то її рух можна представити у вигляді коливань навколо вартості (рис. 7). Чим більша розбіжність між попитом і пропозицією, тим більше відхилення ціни від вартості.

Вартість створюється у процесі виробництва, але проявляється на ринку при обміні продуктів праці і набуває форми ціни завдяки існуванню грошей. Ціна — грошова назва вартості. Таким чином, ціна є результатом взаємодії трьох факторів: вартості, попиту і пропозиції. Вартість при цьому служить основою. Але в процесі обміну на ринку вартість одержує форму ціни. Оскільки ринковий попит та пропозиція перетворюють вартість на ціну, то це означає, що закон вартості на ринку діє уже як **закон цін**.

Отже, ціни, як і суспільна вартість, формуються на ринку відповідно до закону вартості і під впливом кон'юнктури ринку, тобто існуючого на даний час співвідношення між попитом і пропозицією. З цього випливає, що ціноутворення — об'єктивний процес, що відбувається під впливом факторів, які не залежать від окремих виробників чи споживачів. Ціноутворення — стихійний ринковий процес, на який впливають не лише його суто

економічні фактори, а й політичні, національні, психологічні тощо.

В умовах вільного ринку при відсутності монополізму виробництва ціну не може диктувати ні міністерство, ні державний комітет по цінах. Однак держава може і повинна регулювати значну кількість цін, особливо на товари, що впливають на соціальну захищеність населення.

У міру того, як на ринок виходить дедалі більша кількість виробників із своїми приватними інтересами, між ними неодмінно виникає боротьба за вигідний збут продукції чи придбання сировини, засобів виробництва. Така боротьба називається конкуренцією. Якщо попит перевищує пропозицію, то конкуренція ведеться за підвищення цін. При цьому значних втрат зазнають усі споживачі. У протилежному випадку, щоб хоч трохи відшкодувати витрати, виробники ведуть конкуренцію за зниження ціни. Така конкуренція призводить до розорення, банкрутства одних та збагачення других. Конкурентна боротьба — невід'ємна риса товарного виробництва і ринкових відносин.

Резюме

1. Суспільне виробництво на товарній основі характеризується постійною змінюваністю співвідношень між різними його ланками.
2. Регулювання змін у співвідношеннях здійснюється на основі закону вартості.
3. Механізм дії закону вартості ґрунтується на стихійному коливанні цін навколо вартості внаслідок незбігу попиту і пропозиції на товари.
4. Подальший розвиток товарного виробництва і ринкових відносин, посилення дії механізму попиту і пропозиції трансформує закон вартості у закон цін.
5. Ціна в суспільному виробництві є функцією трьох факторів: вартості, попиту і пропозиції.

Запитання для перевірки знань

1. Що служить основою для обміну різних товарів?
2. Яким законом регулюється обмін товарів?
3. Які функції цього закону?
4. Поясніть механізм дії закону, що регулює суспільне товарне виробництво?
5. Що таке закон цін?
6. Які фактори впливають на рівень цін?

2.5. КОНКУРЕНЦІЯ — НАЙВАЖЛИВІША ВЛАСТИВІСТЬ РИНКУ

Конкуренція — на латині означає змагання, суперництво.

У чому суть економічної конкуренції? Вона притаманна товарному виробництву. Товарне виробництво з його ринком — це сукупність відокремлених товаровиробників, суспільний зв'язок між якими здійснюється через обмін продуктами. При цьому кожний виробляє їх сам по собі, своїми засобами виробництва і для власної потреби в обміні. Нагадаємо, що піхто не знає, скільки буде на ринку певного товару, скільки буде його споживачів і чи буде він реалізований повністю. Проте в цій суспільній анархії прокладають собі дорогу закони, що регулюють товарне виробництво. Вони проявляються в єдиній формі суспільного зв'язку — обміні — і діють на товаровиробників як примусові закони конкуренції. У свідомості кожного окремого товаровиробника вони виступають у формі рушійних мотивів його діяльності. До складу таких законів слід віднести закон вартості, закон попиту і пропозиції, закон зростання продуктивності праці, закон економії часу і т. д.

Науковий аналіз конкуренції стає можливим лише тоді, коли з'ясована внутрішня природа законів ринку. Конкуренція поряд з підприємництвом є атрибутом ринку, його найважливішою властивістю. Без конкуренції не може бути розвинутого ринку, як і без ринку не буває економічної конкуренції. Конкуренція — це антагоністична форма економічного змагання, суперництво, боротьба між відокремленими виробниками за свої інтереси.

Зовні конкуренція виступає у формі хаотичної боротьби всіх проти всіх. У дійсності ж вона має свої закономірності. Основою ринкової конкуренції є витрати виробництва. Жоден товаровиробник не зможе розвивати виробництво, якщо він продаватиме свої товари нижче витрат виробництва.

Найважливішим засобом конкуренції є низькі ціни на товари, що реалізуються. У конкурентній боротьбі перемагають ті, хто може продавати товари дешевше і одержувати при цьому прибуток. Прибутковий збут товарів за низькими цінами ґрунтується на різниці між їх вартістю та індивідуальними витратами виробництва. Саме тому конкуренція і виступає як зовнішня примусова сила, що спонукає товаровиробників підвищувати продуктивність праці на своїх підприємствах, збільшувати нагромадження, розширювати виробництво. Таким

чином, конкуренція зумовлює зростання концентрації і централізації виробництва, значне посилення могутності великого капіталу і, зрештою, розвиток монополістичного капіталізму.

Розрізняють два види конкуренції: внутрішньогалузеву і міжгалузеву.

Внутрішньогалузева — це конкуренція між виробниками однієї галузі, що виробляють однорідні товари, за найбільш вигідний їх збут і одержання прибутків. Вона є вихідною, первісною у загальному механізмі ринкової конкуренції. На різних підприємствах внаслідок відмінностей їх технічного оснащення і технологій формуються індивідуальні витрати виробництва різної величини. Проте вартість визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами. Конкуренція між товарами на ринку вирівнює різні індивідуальні витрати у суспільну, або ринкову, вартість. При цьому технічно передові підприємства одержують додатковий прибуток як різницю між низькими індивідуальними та більш високими суспільно необхідними витратами, що складають ринкову вартість. І навпаки, технічно та організаційно відсталі підприємства позбавляються частини індивідуальної вартості своїх товарів, стають збитковими і розоряються. Отже, внутрішньогалузева конкуренція є примусовою силою здійснення однієї з функцій закону вартості, а саме: стимулювання науково-технічного прогресу і розвитку продуктивних сил.

Міжгалузєва конкуренція — це конкуренція між товаровиробниками різних галузей за більш прибуткове використання капіталу. Товари різних галузей обмінюються не просто як продукти праці, а як вартості. Тому виробників цікавить не лише певний рівень прибутку, а такий, що відповідав би величині витрат їх капіталу. Тобто тут діє закон: рівновеликий капітал повинен одержати рівновеликий прибуток незалежно від того, в якій галузі він застосовується. Механізм дії цього закону полягає у переливі капіталу з менш прибуткових галузей у прибутковіші.

Масовий перелив капіталу зумовлює зміну співвідношення між попитом і пропозицією товарів та відхилення цін від вартості. У галузях з низькою нормою прибутку, де ціни нижчі від вартості, виробництво скоротиться, попит і пропозиція товарів поступово вирівнюватимуться, ціна підніматиметься до рівня вартості і прибуток почне зростати. У високоприбуткових галузях виробництво і далі розширюватиметься, пропозиція перевищить попит,

ціни упадуть нижче вартості і норма прибутку знижуватиметься. Такий рух капіталу із галузі в галузь спостерігатиметься доти, доки норма прибутку у всіх галузях не вирівняється у середню для всього народного господарства.

Таким чином, додаткова вартість, що створена на підприємстві окремого капіталіста, немовби надходить у «загальний казан» для дальшого перерозподілу і перетворення у середній прибуток. «Загальним казаном» при цьому є ринок з його міжгалузевою конкуренцією та відхиленнями ціни від вартості. Міжгалузева конкуренція тут виступає примусовою силою у здійсненні законом вартості функції стихійного регулятора темпів і пропорцій суспільного виробництва.

Поява загальної норми прибутку та вирівнювання додаткової вартості у середній прибуток зумовлюють перетворення вартості у ціну виробництва: товари на ринку продаються не за вартістю, а за цінами виробництва.

Кожний товаровиробник заінтересований у збереженні і розширенні ринку збуту, тому постійно веде конкурентну боротьбу за споживача. Існують два методи такої боротьби: цінова і нецінова конкуренція. Основним засобом при *ціновій конкуренції* є зниження цін на товари з метою завоювання більшості споживачів, навіть за рахунок тимчасової втрати частини прибутку. Для цього використовують такі форми конкуренції: зниження преїскурантних цін (тіньові ціни), сезонний продаж товарів, демпінгові ціни, збільшення строків споживацького кредиту та ін.

Основним фактором *нецінової конкуренції* є якість товарів, сервісне обслуговування споживача. Тут головну роль відіграють підвищення надійності і довговічності товарів, їх відповідність світовим техніко-економічним та дизайнерським вимогам. При цьому використовують такі форми конкуренції, як фірмове обслуговування, вміла реклама, різнобічність і гнучкість асортименту товарів, гарантії своєчасних поставок, пакування товарів, культура обслуговування тощо.

Конкурентна боротьба призводить до заміни, витіснення дрібного виробництва великим, до розшарування товаровиробників, переважна більшість яких занепадає, розоряється, перетворюючись у осіб найманої праці, а незначна меншість збагачується і стає великими власниками. Так, конкуренція супроводжується концентрацією та централізацією виробництва і капіталу, посиленням могутності крупного та найкрупнішого капіталу.

В епоху домонополістичного капіталізму панувала вільна конкуренція роздрібнених і порівняно невеликих підприємств. Внаслідок гострої конкурентної боротьби за ринок процес концентрації і централізації виробництва призводить до виникнення монополії. Вільна конкуренція замінюється відносинами панування, підкорення і пов'язаним з ним насильством небагатьох найкрупніших монополій над сотнями тисяч дрібних та середніх підприємств.

Монополія як спілка підприємств-виробників з метою усунення конкуренції і завоювання ринків насправді не знищує конкуренцію та анархію виробництва. При імперіалізмі, де панівне місце посідають монополії, змінюються форми конкурентної боротьби, методи стають більш жорсткими, руйнівні наслідки її зростають. Фінансова олігархія намагається побороти конкуренцію шляхом картельних угод, створення синдикатів, трестів, концернів та інших монополістичних об'єднань.

Не усуваючи конкуренції дрібних і середніх підприємств, сучасне капіталістичне індустриальне виробництво водночас породжує запеклу конкурентну боротьбу між монополіями однієї галузі господарства, суміжних галузей, між монополіями і немонополізованими підприємствами, усередині самих монополій і т. п. Конкуренція ведеться за монополізацію ринків збуту, джерел сировини, результатів науково-технічного прогресу, вигідних умов кредиту, кваліфікованої робочої сили.

Великі компанії широко використовують у конкурентній боротьбі позаринкові форми: фінансові махінації, спекуляцію цінними паперами, економічні бойкоти. Останні полягають у тому, що штучно створюється споживацький бойкот товарів фірми-конкурента шляхом поширення неправильної інформації. Економічні бойкоти використовуються як засіб тиску на партнерів під час укладання монополістичних угод. Нині такі бойкоти нерідко мають місце у сфері міждержавних відносин, на світовому ринку у боротьбі транснаціональних корпорацій (ТНК).

Конкуренція міжнародних фірм, ТНК впливає на структуру національних господарств, нав'язуючи країнам спеціалізацію у міжнародній торгівлі. Якщо раніше така спеціалізація визначалася перевагами окремих країн у виробництві, то нині стає результатом рішень міжнародних фірм, що конкурують між собою.

Поява Спільного ринку сприяла зближенню умов конкуренції, її загостренню і, як наслідок, перерозподілу

сфер збугу товарів шляхом відмов від квот, контингентів і тарифів, прийняття єдиних цін на сільськогосподарську продукцію. Європейське економічне співтовариство виросло у могутню противагу США. Основною ареною зіткнень стали ринки капіталів, а боротьба за джерела фінансування і кредити вилилася у інвестиційні війни.

З кінця 60-х років XX ст. на арену міжнародної конкурентної боротьби вийшла Японія і почала формувати навколо себе тихоокеансько-азіатську зону впливу. Таким чином, у міжнародних економічних відносинах утворилося три конкуруючих центри: США — Західна Європа — Японія. З точки зору безпосередніх найманих працівників міжнародна конкуренція відіграла певну позитивну роль, що виразилося у тенденції до підвищення національних заробітних плат до більш високих міжнародних рівнів. Нині боротьба між цими центрами переростає у значні баталії за конкурентоспроможність своїх товарів і послуг, за першість у перспективних наукоємних індустріальних виробництвах. Японія поступово завойовує передові позиції в експорті прогресивних технологій, у мікроелектроніці, виробництві роботів, ЕОМ, інтегральних систем тощо.

Резюме

1. У суспільному товарному виробництві конкуренція поряд з підприємництвом є атрибутом ринку. Вона проявляється в антагоністичній формі економічного суперництва між відокремленими виробниками за свої інтереси.
2. Виступаючи зовнішньою примусовою силою підвищення підприємницької активності товаровиробників, конкуренція зумовлює концентрацію і централізацію виробництва, зростання продуктивності праці, посилення могутності крупного капіталу.
3. Існує два види конкуренції: внутрішньогалузева і міжгалузева.
4. Конкурентна боротьба ведеться двома методами: методом цінової та нецінової конкуренції.
5. З розвитком конкуренції і виникненням монополії епоха вільного ринку переростає у стадію монополістичного капіталізму — імперіалізму.
6. При імперіалізмі змінюються форми конкурентної боротьби, методи стають більш жорсткими і руйнівні наслідки її зростають.
7. Посилення економічної ролі держави у змішаній еко-

номії сприяє суспільному регулюванню конкурентної боротьби, направляє її у русло законодавчо дозволених форм і методів.

Запитання для перевірки знань

1. Що таке конкуренція?
2. У чому полягає економічний зміст конкуренції?
3. Що лежить в основі ринкової конкуренції?
4. Чому для товаровиробників конкуренція виступає зовнішньопримусовою силою?
5. Яка різниця між внутрішньогалузевою і міжгалузевою конкуренцією?
6. Охарактеризуйте методи конкурентної боротьби.
7. Як впливає монополія на конкурентну боротьбу?
8. Як проявляється конкуренція на світовому ринку?

3. СІМЕЙНА ЕКОНОМІКА

3.1. ЛЮДИНА, СУСПІЛЬСТВО І СІМ'Я

На планеті Земля **людина** є найвищим, найдосконалішим творінням природи. Як біологічна істота вона належить до роду людина родини гомінід, еволюція викопних представників якої йшла в напрямі розвитку ознак людини.

У будові і функціях організму людини є чимало спільних рис з хребетними тваринами, особливо із ссавцями. Разом з тим людина виділяється з тваринного світу рядом специфічних, притаманних лише їй ознак. Це відносно великі півкулі головного мозку з розвинутими корковими центрами, свідомість, членороздільна мова, абстрактне мислення, творчість; своєрідна верхня кінцівка — рука, що відзначається великою свободою рухів пальців і тісно пов'язана з діяльністю вищих коркових центрів; прямоходіння і пов'язана з ним будова черепа, хребта, нижніх кінцівок і внутрішніх органів; рівний ряд зубів; подовжений період дитинства тощо.

Сучасна людина є соціальною істотою, продуктом і суб'єктом трудової діяльності і культури. Вирішальну роль у процесі становлення і розвитку людини відіграла свідомо праця.

Сутність людини розкривається в її діалектичній взаємодії з суспільством. Існування і розвиток людини як особи можливі лише в суспільстві, отже, суттєву її

характеристику становить сукупність суспільних відносин. Кожна конкретна людина, будучи неповторним індивідумом, водночас несе в собі родову сутність, формується як особа в певних суспільно-економічних та культурно-історичних умовах.

Під суспільством розуміють найзагальнішу систему зв'язків і відносин між людьми, що складаються в процесі їхньої життєдіяльності. У процесі свого історичного розвитку суспільство створює і розвиває матеріальну й духовну культуру, систему соціальних цінностей, способів передачі набутого досвіду від покоління до покоління людей. Основою життя суспільства є виробництво матеріальних благ, що являє собою взаємодію суспільства з природою.

Суспільство — не аморфна сукупність індивідумів, воно має складну структуру, яку утворюють різноманітні об'єднання людей — соціальні організації: держави, нації, народності, класи, релігійні об'єднання, трудові колективи тощо.

Найважливішою первинною клітиною суспільства є сім'я — заснована на шлюбі або кровно-родинних зв'язках мала група людей, члени якої зв'язані спільністю побуту, взаємною моральною відповідальністю і взаємодопомогою. Це інтимна, відносно автономна соціальна група, джерелами єдності і згуртованості якої є взаємозалежність її членів, спільність інтересів і цілей, взаємодопомога, почуття подружньої і батьківської любові.

Суспільство кожної країни складається з певної сукупності сімей. Суспільство і сім'я взаємозалежні, вони тісно і постійно співробітничать. У сім'ї людина народжується, виростає і виховується. Держава бере активну участь у вихованні і навчанні дітей, піклується про їхнє здоров'я, всіляко сприяє створенню робочих місць для працездатних членів сім'ї.

З свого боку дорослі члени сім'ї включаються в систему суспільного поділу і кооперування праці, беруть активну участь в управлінні державою, її охороні тощо.

За своїм соціальним статусом сучасна сім'я виконує різноманітні суспільно значимі функції (табл. 4). Хоча наведена в таблиці класифікація функцій сім'ї, на наш погляд, не є бездоганною, проте вона досить повно характеризує роль сім'ї як основного структуроутворюючого чинника суспільства. Як найменша первинна соціальна ланка сім'я являє собою суспільство в мініатюрі. Серед численних функцій, які вона виконує в суспільстві,

4. Основні функції сучасної сім'ї *

Сфера сімейної діяльності	Суспільні функції	Індивідуальні функції
Репродуктивна Виховна	Біологічне відтворення суспільства Соціалізація молодого покоління. Підтримання культурної безперервності суспільства	Задоволення потреб у дітях Задоволення потреб у батьківстві, контактах з дітьми, їхньому вихованні, самореалізації в дітях
Господарсько-побутова	Підтримання фізичного здоров'я членів суспільства, доглядання дітей	Одержання господарсько-побутових послуг одними членами сім'ї від інших
Економічна	Економічна підтримка неповнолітніх і непрацездатних членів суспільства	Одержання матеріальних засобів одними членами сім'ї від інших (в разі непрацездатності або в обмін на послуги)
Сфера первинного соціального контролю	Моральна регламентація поведінки членів сім'ї в різноманітних сферах життєдіяльності, а також відповідальності і обов'язків у взаєминах — між подружжям, батьками і дітьми, представниками старшого і середнього покоління	Формування та підтримання правових і моральних санкцій за неправильну поведінку і порушення моральних норм стосунків між членами сім'ї

* Мацковський М. С. Соціологія сім'ї: проблеми теорії, методології і методики. М., 1989. С. 43.

головними є три: відтворювальна, культурно-виховна та економічна.

Сім'я є джерелом відтворення людини, отже, саме вона визначає демографічну ситуацію в країні, відповідає за культурно-виховний, ідеологічний, моральний рівень молоді. Економічна функція сім'ї полягає в тому, що вона постачає суспільству найголовніший ресурс — робочу силу, визначає і конкретизує суспільні потреби, є завершальною споживчою ланкою у суспільстві. Таким чином, відтворювальний цикл суспільного виробництва із сім'ї починається і в сім'ї завершується.

З цього випливає, що суспільство в особі його керівних ланок, які визначають соціально-економічну політику держави, має бути зацікавлене у створенні найсприятливіших умов для формування сімей.

Сучасний кризовий стан економіки в Україні не сприяє створенню належних умов для підвищення добробуту сімей, багато з яких не з власної вини опинилися

за межею бідності. Нестача коштів у сімейному бюджеті обумовлює погіршення харчування дітей, негативно впливає на їхнє здоров'я, обмежує можливості надання повноцінної освіти, культурного розвитку тощо.

Багато сімей в особі їхніх дорослих членів хибно оцінюють свою роль і участь у процесі еволюційного вдосконалення суспільства. Вони не утруднюють себе аналізом політичної ситуації, співвідношення сил у суспільстві, не беруть участі у виборах, сподіваються, що це за них зробить хтось, нарікають на владу і чекають манни небесної. Така пасивність людей лише гальмує суспільний розвиток, що обов'язково відбивається на умовах життя кожної родини, кожного члена суспільства.

Резюме

1. Людина є найвищим, найдосконалішим творінням природи. За своїми біологічними ознаками вона має багато спільних рис з високорозвинутими тваринами, особливо із ссавцями. Водночас людина виділяється з усього тваринного світу високорозвинутими розумовими здібностями, досконалою верхньою кінцівкою — рукою, прямоходінням та рядом інших істотних ознак. Ці відмінності — наслідок багатовікової трудової діяльності.
2. Сучасна людина є соціальною істотою, тобто такою, яка може нормально жити і розвиватися лише у постійних контактах із собі подібними. Ці контакти охоплюють усі сфери людського буття: навчання і виховання, виробництво й обмін, культуру і відпочинок.
3. Суспільство як всезагальна сукупність людей має складну внутрішню структуру, яку утворюють різноманітні соціальні організації: держави, нації, народності, класи, релігійні об'єднання, трудові колективи тощо.
4. Найважливішою первинною ланкою суспільства є сім'я. Суспільство кожної країни складається з певної кількості сімей. Суспільство і сім'я взаємозалежні, вони тісно і постійно співробітничать. Сім'я віддає суспільству найважливіший виробничий ресурс — робочу силу, а взамін одержує різноманітні товари і послуги.
5. Як основний структуроутворюючий чинник суспільства сім'я виконує різноманітні функції, найважливіші з них: відтворювальна, виховна, господарсько-побутова, економічна. Держава заінтересована у ство-

ренні сприятливих умов для розвитку сім'ї, а сім'я у всебічному зміцненні держави, її виробничого і культурного потенціалу.

Запитання для перевірки знань

1. Охарактеризуйте людину як біологічну істоту. Що вона має спільного і що її відрізняє від високорозвинутих тварин?
2. Поясніть, чому людину називають соціальною істотою?
3. Дайте визначення суспільства, розкрийте його сучасну структуру.
4. Розкрийте місце і значення сім'ї у суспільстві.
5. Які функції виконує сім'я у суспільстві?

3.2. ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ ЛЮДЕЙ

Як вказувалось раніше, поняття економіка означає не просто ведення господарства. За нею стоїть уся багатогранна практична діяльність людей щодо виробництва товарів і послуг, їх розподілу і використання. Це дуже складна наука, якою займаються тисячі науковців.

Найголовніше, що треба зрозуміти і засвоїти, приступаючи до вивчення економіки, це те, що центральною ланкою економічних відносин є **людина з її потребами та інтересами**. Без людини немає ніякої економіки, так само як і життя сучасної людини неможливо уявити поза економічними інтересами, відносинами і взаємозв'язками.

Як продукт природи і її частина, людина є біологічною системою, автономною, високоорганізованою, яка активно взаємодіє з навколишнім середовищем. Людина потребує постійного обміну речовин з природою.

Потреби людини — це відчуття нестатків, відсутності чогось важливого, без чого важко обійтись. Фізіологічні потреби проявляються через відчуття голоду, спраги, холоду, спеки тощо. Їх називають **первинними або потребами виживання**.

Поки людина не задовольнить свої первинні потреби, вона має неприємні відчуття дискомфорту, збуджується, або навпаки, стає апатичною, млявою. Їй важко думати про щось інше, бо вона знає, якщо протягом певного критичного часу первинні потреби не будуть задоволені, то виникне реальна загроза працездатності, здоров'ю

або навіть життю. Отже, первинні потреби мають задовольнятися першочергово.

За гарантованого задоволення первинних потреб людина думає про те, як закріпити досягнуте на тривалий період. Наприклад, виникає потреба мати хорошу роботу зі стабільним, а краще з таким, що зростає, заробітком.

Помітивши зв'язок між хорошою роботою, заробітком і знаннями, людина відчуває нову потребу: в освіті, придбанні спеціальності, дальшому підвищенні кваліфікації.

Забезпечивши матеріальний достаток, людина шукає розваг, духовного спілкування з іншими людьми, суспільного визнання, намагається розвинути й повніше використати свої творчі здібності.

Численні потреби людини за спільністю ознак можна об'єднати у такі групи: фізичні, соціальні та інтелектуальні; матеріальні й духовні; загальні і конкретні; поточні та перспективні; задоволені і незадоволені; дійсні та надумані.

Потреби людини не лише різноманітні, а й з часом змінюються і зростають. Це одна з істотних ознак, що виділяють людину з тваринного світу. Другою важливою відмінною ознакою людини є соціальний, або суспільний спосіб її існування. Затяті однаки, робінзони — це рідкісні винятки на тлі загальної картини людського буття. Звичайно ж люди вступають у складні контакти або взаємовідносини між собою, у них з'являються спільні потреби: сімейні, групові, колективні, суспільні.

Конкретна потреба людини в чомусь у її свідомості перетворюється в інтерес, бажання, прагнення діяти. Так, відчуття спраги у свідомості перетворюється на інтерес, що спрямовує людину на пошуки води або іншого напою. Потреба у новій інформації переростає в інтерес до читання, відвідування публічних лекцій тощо.

Інтерес звичайно має вибірковий характер і проявляється у стійкому зосередженні уваги на певному об'єкті. Так само, як і потреби, інтереси людей численні й різноманітні.

З інтересом тісно пов'язане поняття мотиву як спонукального чинника дій і вчинків людей. Ці два поняття нерідко ототожнюють, ставлячи знак рівності між ними, використовують їх як синоніми, тобто взаємозамінні слова. Між інтересом і мотивом дійсно є точки стикування, однак ототожнювати ці поняття неправильно.

Основне значення слова інтерес — це зосередження уваги людини на конкретному об'єкті або меті, а мотив — внутрішнє спонукання людини до конкретної дії, спрямованої на об'єкт уваги, на мету.

За мотивом логічно відбувається певна дія, що породжує конкретний результат у вигляді задоволення потреби. Таким чином утворюється логічний ланцюжок: нужда або потреба — інтерес — мотив — дія — результат (задоволення потреби).

Для економіки дуже важливим є зв'язок між мотивами і трудовою поведінкою людини, між мотивацією і ставленням людей до праці.

Резюме

1. У центрі економічних відносин завжди є людина з її конкретними потребами та інтересами. Без людини немає економіки, так само, як і життя сучасної людини неможливо уявити поза економічними інтересами, відносинами і взаємозв'язками.
2. Потреба людини — це відчуття нестатків, відсутності чогось життєво важливого. За своїм значенням потреби бувають: первинні і вторинні, фізичні й інтелектуальні, матеріальні і духовні, поточні й перспективні, дійсні та надумані, сімейні, групові, суспільні.
3. Безпосередньо з потребами пов'язані інтереси та мотиви. Інтерес відображує зосередження уваги людини на конкретному об'єкті або меті під впливом певної потреби. Коли людина відчуває спрагу, то об'єктом її інтересу є вода або її замінники (чай, квас та ін.).
4. Мотивом називають внутрішнє спонукання людини до конкретної дії, спрямованої на об'єкт інтересу. Спраглу людину мотив штовхає до пошуків джерел задоволення спраги.
5. Так утворюється логічний ланцюжок: потреба — інтерес — мотив — дія — результат (задоволення потреби). Для економіки дуже важливим є зв'язок між мотивами і трудовою поведінкою людини.

Запитання для перевірки знань

1. Поясніть, що таке економіка, чому центральною ланкою економічних відносин є людина?
2. Дайте визначення людських потреб.
3. Що таке первинні потреби, яке значення вони мають у житті людини?
4. Які ще види потреб вам відомі? Наведіть конкретні

- приклади матеріальних і духовних, фізичних та інтелектуальних, дійсних і надуманих потреб.
5. Що таке інтерес, як він виникає, на чому ґрунтується?
 6. Що таке мотив, як він пов'язаний з потребами та інтересами людини?
 7. Яке практичне значення мають потреби, інтереси та мотиви в житті сучасної людини? Доведіть це на прикладах з реального життя.

3.3. ДЖЕРЕЛА ЗАДОВОЛЕННЯ ЛЮДСЬКИХ ПОТРЕБ

Тисячолітній досвід людства переконливо свідчить, що головним засобом задоволення потреб є праця — усвідомлена, цілеспрямована діяльність, що приносить певний економічний результат у натуральній або опосередкованій формі у вигляді заробітної плати.

За інших рівних умов чим краще людина працює, тим більше вона створює матеріальних благ в одиницю часу (годину, день, місяць, рік), тим більший її трудовий дохід, а отже, зростають можливості для повнішого задоволення різноманітних потреб як індивідуальних, так і сімейних.

Ставлення різних людей до праці, їх трудова поведінка неоднакові. Одні працюють свідомо, творчо, продуктивно, постійно піклуються про високу якість результатів своєї праці. Інші виконують роботу без інтересу і натхнення, формально, під тиском обставин. Є й такі, що взагалі уникають суспільно корисної праці.

За індивідуальної організації праці, наприклад, у домашньому господарстві, на присадибній ділянці, в городі чи саду ставлення до праці — це особиста справа кожного. Перехожі можуть лише дивуватися чергуванню охайних садиб чи ділянок з такими, що поросли бур'янами. У приватне життя ніхто втручатися не буде.

Зовсім інша справа на виробництві за колективної організації праці. Там несумлінне ставлення до спільної праці, нехлюйство зачіпають інтереси кожного, відбиваються на кінцевих результатах діяльності усього колективу.

Київські соціологи А. О. Ручка і М. О. Сакада виділяють чотири типи працівників за ознакою їхнього ставлення до роботи і результативності праці (табл. 5).

Для ініціативного типу працівників, які становлять кращу частину будь-якого трудового колективу, характерні високий професіоналізм, творче, ініціативне ставлення до праці. Представники цього типу часто висту-

пають з раціоналізаторськими пропозиціями, працюють продуктивно і якісно. Це хороший резерв на посади бригадирів, майстрів, а після відповідної підготовки — на посади техніків і інженерів. Працівник ініціативного типу часом замінює 2—3 чоловік пасивного і недбайливого типів.

5. Типи працівників і результати їх праці

Тип працівника	Питома вага працівників у досліджуваній сукупності, %	Середній рівень виконання норм, %
Ініціативний	24,3	Близько 150
Старанний	53,6	Близько 120
Пасивний	18,7	Близько 100
Недбайливий	3,4	Менш як 100

Працівники старанного типу утворюють ядро трудового колективу. Хоча вони «зірок з неба не знімають», але працюють надійно і стабільно. Якщо створено необхідні умови, вони працюють самостійно, не потребують ніякого нагляду чи примусу з боку керівництва.

Люди пасивного типу працюють через необхідність, без завзяття, свої обов'язки виконують формально, потребують уваги з боку керівників.

Найбільше турбот бригадирам і майстрам завдають *робітники недбайливого типу*. Вони не завжди виконують трудові норми, допускають брак у роботі, прогулюють, іноді створюють конфліктні ситуації, негативно впливають на морально-психологічний клімат у колективі, потребують постійного контролю. Такі люди не можуть бути опорою в сім'ї, бо мало заробляють, часто міняють місце роботи. В ринкових умовах, коли існує конкуренція за робочі місця, недбайливі стають першими кандидатами в безробітні, бо ніякий роботодавець ними дорожити не буде.

Сімейні потреби як матеріальні, так і духовні, можуть задовольнятися з різних джерел. Найголовнішим джерелом сімейного добробуту є кошти, сдержувані від регулярної праці дорослих членів сім'ї на державних, приватних, кооперативних, громадських та інших підприємствах, в організаціях та установах. Ці доходи можуть мати як грошову (заробітна плата), так і натурально-речову форму (зерно, цукор, спецодяг, харчування тощо).

З державного бюджету формуються суспільні фонди споживання, за рахунок яких держава фінансує повністю або частково дошкільне виховання, освіту, охорону здоров'я, спорт, культуру тощо. Безпосередньо в сім'ю

з цих фондів надходить небагато грошей, головним чином у вигляді стипендій студентам, аспірантам, докторантам.

З фондів соціального страхування члени сім'ї одержують пенсії, виплати за лікарняними листками.

Істотним джерелом доходів, особливо у сільській місцевості, є особисте підсобне господарство, яке, однак, вимагає значних затрат сил і часу членів родини.

На деяких високорентабельних підприємствах, крім заробітної плати, працівники одержують значні соціальні пільги у вигляді дотацій на харчування, транспорт, санаторні путівки тощо.

Додатковими, хоча й нерегулярними, джерелами сімейного добробуту можуть бути також доходи від виконання ремонтно-будівельних, транспортних та інших послуг, від продажу дикорослих ягід і грибів, кустарних виробів, рибальства і мисливства, від операцій з цінними паперами, надходження з благодійних фондів, гуманітарна допомога, спадщина та ін.

За всіма цими джерелами стоїть важка праця членів суспільства і теперішніх, і попередніх поколінь. Ощадливе використання усіх матеріальних і духовних надбань людства на рівні сім'ї, підприємства, держави сприяє зростанню народного добробуту. І, навпаки, марнотратство, де б воно не відбувалось, зменшує національне багатство суспільства і, якщо не прямо, то опосередковано, зачіпає інтереси кожної людини, кожної сім'ї.

Резюме

1. Головним засобом задоволення потреб людини є праця. Чим краще людина працює, тим більше вона створює матеріальних благ, тим більшим є її трудовий доход, що дає можливість повніше задовольняти як індивідуальні, так і сімейні потреби.
2. Усі люди різні, неоднакове і їх ставлення до праці. Одні працюють свідомо, творчо, продуктивно, інші виконують свої трудові обов'язки формально, лише з необхідності, є й такі, що взагалі уникають суспільно корисної праці. В умовах колективної організації праці несумлінне ставлення когось до своїх трудових обов'язків зачіпає інтереси кожного члена трудового колективу.
3. Несумлінні працівники, особливо недбайливого типу (табл. 5), не тільки працюють непродуктивно, вони порушують трудову дисципліну, іноді створюють кон-

флікти, потребують постійного контролю з боку керівників. У конкурентному середовищі — це перші кандидати на звільнення. Такі люди не можуть бути надійною опорою сім'ї.

4. Найголовнішим джерелом добробуту є трудові доходи працездатних членів сім'ї, одержувані ними за свою працю на державних, кооперативних, приватних, громадських та інших підприємствах, в організаціях і установах.
5. Додатковими джерелами сімейних доходів є особисте підсобне господарство, виплати і пільги із суспільних фондів споживання, індивідуальна трудова діяльність, доходи від операцій з цінними паперами, спадщина, різні види допомоги тощо.
6. За усіма цими джерелами без винятку стоїть важка праця членів суспільства. Ощадливе використання усіх матеріальних і духовних надбань людства — необхідна умова ефективної економіки, зростання добробуту кожної сім'ї, кожної людини.

Запитання для перевірки знань

1. Доведіть на конкретних прикладах об'єктивність твердження про те, що праця є головним засобом задоволення потреб людини.
2. Чим пояснити неоднакове ставлення людей до суспільно корисної праці? Як це пов'язати з потребами, інтересами, мотивами та життєвими цінностями людей?
3. Якими засобами суспільство, сім'я можуть впливати на несумлінних працівників, виховувати у них шанобливе ставлення до праці?
4. На прикладі власної сім'ї визначіть, яку питому вагу у сукупному доході становлять доходи від праці на підприємствах, в організаціях та установах.

3.4. БЮДЖЕТ І ДОБРОБУТ СІМ'Ї

Слово бюджет англійського походження. Його первісним значенням було: сумка з її змістом, гаманець. У сучасній економічній літературі бюджет означає план розподілу, баланс доходів і видатків. Державний бюджет — це затверджений у законодавчому порядку розпис доходів і видатків держави на певний період часу. Свій бюджет у формі плану доходів і видатків мають підприємства, організації, установи. Свій споживчий

**6. Сукупний дохід сімей робітників, службовців
і колгоспників (за матеріалами обстеження сімейних
бюджетів), укр. крб. ***

Сукупний дохід на члена сім'ї за місяць	1985	1990	1992	Індекс зро- стання дохо- ду в 1992 р. порівняно з 1985 р.
Робітників і службовців	141	182	4275	30,3
З них по галузях народ- ного господарства:				
промисловості	151	196	4859	32,2
держгоспів	120	163	3497	29,1
транспорт	131	167	3809	29,1
будівництва	137	178	4398	32,1
житлово-комунально- го господарства	130	167	3595	27,7
охорони здоров'я	143	164	4138	28,9
народної освіти	144	174	4324	30,0
Колгоспників	125	171	3605	28,8

* Розраховано за даними: Народне господарство України у 1992 р.: Стат. щорічник. С. 42.

бюджет мусить мати кожна сім'я, адже вона не може витратити коштів більше, ніж одержує за певний період. Проте на якийсь час можна взяти позичку, але вона також включається до бюджету.

З метою вивчення матеріального становища населення органи державної статистики України систематично проводять обстеження бюджетів 16,4 тис. сімей. Це робиться за згодою сімей різних соціальних груп (робітників, службовців, колгоспників) з неоднаковим чисельним складом, члени яких працюють у різних галузях народного господарства, на різних посадах, отже, мають неоднакові доходи як загалом, так і з розрахунку на одного члена сім'ї.

Дані таблиці 6 ілюструють розміри сукупного доходу сімей робітників, службовців і колгоспників за ряд років. На підставі них можна дійти висновку, що величини доходів сімей, представники яких працюють у різних галузях, неоднакові. Найбільші вони у промисловості, найменші у робітників і службовців держгоспів. З часом доходи ростуть, причому це зростання більш-менш рівномірне у міжгалузевому порівнянні. Зростання доходів різних сімей за 1992 р. можна оцінити як вибухоподібне. Чи означає це, що наші сім'ї в 1992 р. раптом стали у 30,3 (колгоспників — у 28,8) разів багатшими? Звичайно,

**7. Індекси роздрібних цін у державній
та кооперативній торгівлі, % ***

Товари	1985 — 100			1990 — 100		
	1990	1991	1992 (разів)	1991	1992 (разів)	1992 до 1991 (разів)
Всього	109	204	27	187	25	13
У тому числі:						
продовольчі	111	203	29	183	26	14
з них продукти харчування	104	212	32	204	31	15
непродовольчі	108	206	26	191	24	13
Всі товари, без алкогольних на- поїв	105	206	28	196	27	14
Алкогільні напої	140	174	21	127	15	12
Із загального об- сягу товарів — то- вари у громадсь- кому харчуванні	105	196	29	187	27	15

* Народне господарство України у 1992 р.: Стат. щорічник. С. 110.

ні. Цей вибух має інфляційну природу, коли грошова ма-
са зростає, а реальна цінність, тобто кунівельна спро-
можність, кожної грошової одиниці знижується.

Щоб дізнатися, чи дійсно сім'ї стали багатшими і
яка міра приросту цього збагачення, треба ввести по-
правку на рівень (індекс) зростання цін.

Динаміка цін статистикам відома, вона наведена в
таблиці 7. Дані таблиці свідчать, що ціни усіх товарів
у 1992 р. зросли проти рівня 1985 р. у 27 разів. Якщо
індекс зростання доходів поділити на індекс зростання
цін, одержимо індекс зростання реальних доходів. Реаль-
ні доходи сімей робітників і службовців у 1992 р. порів-
няно з 1985 р. зросли в 1,12 раза (30,3 : 27), або на 12 %,
а сімей колгоспників — в 1,07 раза (28,8 : 27), або на
7 %. Це мізерний приріст. Якщо його розкласти порівну
на 7 років, то він практично не буде поміченим.

Економістам цікаво знати, що діялося протягом цьо-
го семирічного періоду, адже у 1992 р. також зафіксова-
не зростання доходів порівняно з 1985 р., яке становило
29 % (182 : 141 × 100 — 100) для сімей робітників і служ-
бовців, а з урахуванням підвищення цін реальні доходи
збільшилися на 18,3 %, а сімей колгоспників — на
25,5 %.

За нашими розрахунками, зростання реальних дохо-

дів сімей за 5 років значно перевищує ці показники за семирічний період. Що ж тоді відбувалося за останні два роки? Для з'ясування цієї загадки зробимо додаткові розрахунки у тій же послідовності, за тією ж логікою, але за 1991—1992 рр., порівнюючи показники 1992 р. з показниками за 1990 р. Ціни за цей період зросли у 25 разів, а доходи сімей робітників і службовців — у 23,5 раза (4275 : 182). За такого співвідношення індекс зростання реальних доходів становитиме 0,94. Це означає, що замість вибухоподібного зростання доходи за 1991—1992 рр. зменшилися на 6 % ($100 - 0,94 \times 100$).

Номінальні доходи сімей колгоспників за цей же період збільшилися у 21,1 раза (3605 : 171). Індекс зростання реальних доходів дорівнюватиме 0,84. Отже, реальні доходи скоротилися на 16 %. Це дозволяє констатувати, що з 1991—1992 рр., особливо з 1992 р. почалось істотне зниження рівня життя населення України, яке у наступні два роки значно прискорилося, переросло у процес повального зuboжіння.

У структурі сукупного доходу сімей (табл. 8, 9) спостерігається істотне зменшення частки заробітної плати у робітників і службовців та оплати праці у колгоспників. Це зменшення сім'ї змушені були компенсувати надходженнями з особистого підсобного господарства за рахунок додаткового витрачання енергії та вільного часу і частково з інших джерел. Однак повністю компенсувати зниження реальних доходів не вдалось, що негативно вплинуло на купівельну спроможність сімей.

Частка витрат на харчування у сукупному доході усіх сімей зросла в основному за рахунок скорочення витрат на культурно-побутові послуги та ін. Однак, незважаючи на таку структурну переорієнтацію витратної частини бюджету, багато сімей з 1992 р. були змушені значно обмежити споживання усіх видів продуктів харчування, за винятком картоплі та хлібопродуктів (табл. 10).

Слід зазначити, що у таблиці 10 наведені пересічні показники споживання продуктів харчування на душу населення. Кожна пересічна величина приховує в собі відхилення, часом значні. Детальнішу картину розбіжностей між сім'ями у споживанні основних продуктів споживання дають дані таблиці 11. Сім'ї з низькими доходами в 1992 р. споживали основних продуктів харчування у середньому на одного члена сім'ї у 2—3 рази менше, ніж сім'ї з великими.

Існують раціональні або науково обґрунтовані норми

**8. Склад сукупного доходу сімей робітників і службовців
та його використання, % ***

Показники	1985	1990	1992
Сукупний дохід	100	100	100
У тому числі:			
заробітна плата	77,7	78,1	73,9
пенсії, стипендії, допомоги, дотації	9,9	7,9	8,8
надходження від особистого підсобного господарства	2,5	2,5	4,6
дохід з інших джерел	9,9	11,5	12,7
Витрати сім'ї у процентах до сукупного доходу:			
на харчування	33,6	30,2	37,2
на непродовольчі товари	31,0	34,3	34,7
на алкогольні напої	2,3	2,4	2,1
на культурно-побутові послуги	9,5	9,0	5,2
податки, збори, платежі	9,3	9,6	8,4
інші витрати	5,8	5,0	3,3
Заощадження сім'ї (приріст наявних грошей, вкладів в установи Ощадного банку та ін.)	8,5	9,5	9,1

* Народне господарство України у 1992 р.; Стат. щорічник. С. 45.

споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів, складних предметів тривалого користування.

Для продуктів харчування з розрахунку на душу населення за рік вони такі: м'ясо і м'ясопродукти — 82 кг, риба і рибопродукти — 18,2, молоко і молочні продукти — 405 кг, яйця — 292 шт., олія і маргарин — 9,1 кг, цукор — 40, хліб і хлібопродукти — 110, картопля — 97, овочі і баштанні — 146, фрукти свіжі — 114 кг.

Норми споживання основних непродовольчих товарів (на душу населення за рік) становлять: тканини всіх видів — 50 м², трикотаж усіх видів — 13,4 шт., панчохи і шкарпетки — 8,3 пари, взуття шкіряне — 3,6 пари.

Нормативи забезпеченості населення складними предметами тривалого користування встановлюються з розрахунку на 100 сімей. Вони використовуються для планування розвитку їх виробництва, мають розрахункове значення, а тому не можуть розглядатися як раціональні норми споживання.

Планові органи колишнього Радянського Союзу орієнтувалися на такі нормативи забезпечення населення предметами тривалого користування (штук на 100 сі-

**9. Склад сукупного доходу сімей колгоспників
та його використання, % ***

Показники	1985	1990	1992
Сукупний дохід	100	100	100
У тому числі:			
оплата праці в колгоспі	49,0	50,8	32,9
заробітна плата	8,6	8,6	7,6
пенсії, стипендії, допомоги, дотації	9,5	8,5	11,6
надходження від особистого підсобного господарства	29,9	28,8	44,7
дохід з інших джерел	3,0	3,3	3,2
Витрати сім'ї у процентах до сукупного доходу:			
на харчування	37,0	32,8	44,3
на непродовольчі товари	30,1	27,4	29,3
на алкогольні напої	3,4	3,3	1,8
на культурно-побутові послуги	4,6	4,3	2,4
податки, збори, платежі	1,7	1,7	0,9
інші витрати	11,1	9,4	5,8
Заощадження сім'ї (приріст наявних грошей, вкладів в установах Ощадного банку та ін.)	12,1	21,1	15,5

* Народне господарство України у 1992 р.: Стат. щорічник. С. 46.

мей): годинники всіх видів — 600, радіоприймачі і радіоли — 148, телевізори — 125, магнітофони — 40, холодильники — 110, електропилососи — 58, електропраски — 120, електробритви — 90, фотоапарати — 46, кінокамери — 10, легкові автомобілі — 31. Ці нормативи були розроблені у 80-х роках, але в Україні і в 1992 р. вони залишались недосяжними (табл. 12).

Сучасний кризовий стан економіки України для більшості сімей не дозволяє не тільки підвищувати, а й навіть зберегти той рівень добробуту, який був досягнутий 1990 р. Щодо науково обгрунтованих норм споживання, то про них взагалі мова не йде. Недосконале законодавство дозволяє багатим і не дуже сумлінним громадянам і далі нарощувати своє багатство за рахунок основної маси населення, трудові доходи якого стримуються різними способами, у тому числі за допомогою надто заниженої мінімальної зарплати, адже від неї залежать рівні тарифних ставок, посадових окладів, доплат, надбавок, премій та інших грошових виплат.

Вихід з цієї скрутної ситуації вбачається не тільки у

10. Споживання продуктів харчування на душу населення за рік, кг *

Продукти харчування	1985	1990	1992	1992 у % до 1990
М'ясо та м'ясопродукти	66	68	53	77,9
Молоко та молочні продукти	350	373	285	76,4
Яйця, шт.	276	272	227	83,5
Риба та рибопродукти	18,5	17,5	7,3	41,4
Цукор	46,5	50	45	90,0
Олія	10,6	11,6	10,6	91,4
Картопля	139	131	133	101,5
Овочі та баштанні	124	102	89	87,3
Фрукти та ягоди (без переробки на вино)	50	47	38	80,9
Хлібопродукти	138	141	143	101,4

* Народне господарство України у 1992 р.: Стат. щорічник. С. 108.

11. Споживання основних продуктів харчування у сім'ях з різним середньодушовим сукупним доходом у 1992 р. (у середньому на члена сім'ї за рік, кг) *

Продукти харчування	Групи сімей з середньодушовим сукупним доходом у місяць, укр. крб.						
	до 1500	1501—2300	2301—4000	4001—5000	5001—7000	7001—9000	понад 9000
М'ясо та м'ясопродукти	36	47	60	74	84	91	101
Молоко та молочні продукти	241	297	364	406	443	444	469
Яйця, шт.	202	251	296	336	362	364	401
Риба та рибопродукти	3	6	9	10	12	14	16
Цукор (включаючи цукор, використаний на кондитерські вироби)	19	24	31	36	40	42	45
Олія та інші жири	7	7	8	9	10	10	12
Хлібопродукти	122	117	126	146	144	141	144
Картопля	124	124	153	162	166	164	168
Овочі та баштанні	60	86	101	122	134	139	166
Фрукти та ягоди	28	35	43	51	55	57	61

* Народне господарство України у 1992 р.: Стат. щорічник. С. 109.

12. Забезпеченість населення предметами культурнопобутового і господарського призначення тривалого користування на 100 сімей, шт. *

Предмети тривалого користування	1985	1990	1992
Годинники	510	557	567
Радіоприймальні пристрої	85	87	88
Телевізори	92	103	109
Фотоапарати	34	36	36
Холодильники та морозильники	88	89	86
Пральні машини	65	66	68
Електропилососи	40	46	47
Легкові автомобілі	14	20	21
Мотоцикли та моторолери	13	17	16
Велосипеди та мопеди	58	64	66
Швейні машини	55	55	47

* Народне господарство України у 1992 р.: Стат. щорічник. С. 104.

збільшенні виробництва товарів і послуг, стримуванні зростання цін, а й в істотному вдосконаленні нормативно-правової бази регулювання трудових доходів. Рівень мінімальної зарплати має бути наближений до рівня мінімального споживчого бюджету та індексуватися відповідно до темпів інфляції.

Резюме

1. Кожна сім'я має свій споживчий бюджет у формі очікуваних і фактичних доходів і видатків. Вона не може жити в борг, тому змушена свої видатки робити в межах доходів.
2. Органи державної статистики України систематично обстежують бюджети різних сімей з метою вивчення матеріального становища населення. Матеріали бюджетних обстежень використовуються урядом в соціально-економічному плануванні і прогнозуванні.
3. Сукупні доходи сімей неоднакові і непостійні. Вони змінюються з часом і залежать від того, у якій галузі працюють дорослі члени сім'ї, де мешкають сім'ї — у сільській місцевості чи у містах.
4. Різке зростання доходів сімей після 1990 р. викликає інфляцією. Реальні доходи в дійсності не зросли, а скоротилися через стрімке зростання цін на товари і послуги.

5. Частка заробітної плати робітників і службовців, а також трудових доходів колгоспників у складі сукупних доходів має тенденцію до скорочення, що зумовлює зниження купівельної спроможності населення і зменшення обсягів споживання товарів і послуг.
6. Внаслідок диференціації доходів сімей з різних причин сім'ї з низькими доходами споживають основних продуктів харчування менше науково обгрунтованих норм, тоді як сім'ї з великими доходами перевищують ці норми.
7. Важливим показником економічного розвитку країни є рівень забезпеченості населення предметами культурно-побутового і господарського призначення тривалого користування, однак розроблені у 80-х роках розрахункові нормативи в Україні ще не досягнуті.

Запитання для перевірки знань

1. Поясніть походження слова бюджет і його сучасне значення. Чому сім'я мусить мати свій бюджет? Що спільного між державним і сімейним бюджетами?
2. З якою метою органи статистики досліджують сімейні бюджети?
3. Що таке сукупний доход сім'ї? Чому сукупні доходи різних сімей неоднакові?
4. Чим можна пояснити той факт, що доходи від особистого підсобного господарства у сімей колгоспників набагато більші, ніж в сім'ях робітників і службовців? Це є перевагою селян порівняно з мешканцями міст чи ознакою соціальної несправедливості?
5. Чим можна пояснити значне зниження реальних доходів населення після 1990 року? Чому, незважаючи на це, деякі сім'ї споживають основні продукти харчування понад науково обгрунтовані норми?
6. Що є головною причиною недостатнього забезпечення сімей товарами тривалого користування: розрив господарських зв'язків з країнами СНД, недосконала структура промисловості в Україні, завищені норми споживання чи щось інше?

3.5. СІМЕЙНА ЕКОНОМІКА В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Організаційну основу економічної системи країни становлять численні й різноманітні підприємства, організації та установи. Вони виробляють засоби виробництва (метал, цемент, електроенергію, машини, верстати), спо-

живчі товари (від продуктів харчування і одягу до автомобілів), надають послуги (освіта, культура, зв'язок, транспорт, охорона здоров'я). Усі їх для спрощення будемо надалі називати спільним терміном організація. Отже, останню можна вважати основною виробничою ланкою суспільства.

Кожна країна має тисячі таких організацій, які забезпечують повсякденне існування суспільства. Чим ефективніше діють кожна з них і всі разом узяті, тим багатша країна, тим вищий рівень добробуту її громадян. Сучасна організаційна структура високорозвинутих держав світу — величезне історичне досягнення людства. Вона формувалась еволюційним шляхом упродовж тисячоліть.

Основною демографічною ланкою суспільства є сім'я. У сім'ях відбувається процес відтворення населення. Сім'ї постачають усім без винятку організаціям найважливіший, найцінніший ресурс — робочу силу. У свою чергу організації для працездатних членів сімей створюють робочі місця, скеровують складний процес спільної праці для виробництва різноманітних товарів і послуг. З одержаної виручки від продажу товарів і послуг організації сплачують заробітну плату, яка є головним джерелом добробуту кожної сім'ї.

Взаємини сімей між собою і з організаціями, а також організацій між собою, охорону власності і власників, зовнішніх кордонів країни координує і забезпечує державний апарат, або спрощено держава, під якою розуміємо усю сукупність органів законодавчої та виконавчої влади, правоохоронні органи, збройні сили тощо.

Таким чином, сучасне цивілізоване суспільство у межах кожної окремої країни тримається на трьох міцних опорах: сім'ї, організації, державі. Ці опори мають бути міцними і непохитними. Будь-яке ослаблення хоча б однієї з них порушує рівновагу, може призвести до деформації усєї суспільної конструкції.

Взаємини між сім'єю, організаціями і державою складні й багатогранні. Розглянемо детальніше взаємини економічного характеру, які саме об'єднують людей у суспільство, роблять його членів взаємозалежними.

Усі типи організацій можна умовно поділити на дві групи: прибуткові і неприбуткові. До першої належать підприємства, які продукують товари і платні послуги, одержуючи від їх реалізації певні прибутки, до другої — усі інші організації, які надають населенню безплатні або частково оплачувані послуги: навчально-виховні за-

клади, лікарні, бібліотеки, театри, музеї, спортивні бази та ін.

Неприбуткові організації, збройні сили, державний апарат фінансуються з державного бюджету, який формується за рахунок податків, що їх держава стягує з прибуткових організацій та з трудових доходів громадян.

Частина бюджетних і позабюджетних коштів, об'єднана під загальною назвою «суспільні фонди споживання», є джерелом доходів населення у вигляді пенсій, стипендій, державної допомоги інвалідам, багатодітним сім'ям та іншим соціально незахищеним верствам населення. Із суспільних фондів споживання держава фінансує освіту, охорону здоров'я, фізичну культуру і спорт, культуру і мистецтво, утримання державного житлового фонду тощо (табл. 13).

В економічній системі суспільства сім'я є центральною ланкою. Саме вона через своїх працездатних членів створює мережу різноманітних організацій, забезпечуючи їх найголовнішим ресурсом — робочою силою, одержує від них зарплату, а також частину товарів і послуг безплатно або на пільгових засадах.

13. Виплати і пільги, одержані населенням із суспільних фондів споживання *

Виплати та пільги	1985	1990	1992
Всього, млн укр. крб.	25 922	37 033	1 312 250
з них:			
освіта, культура та засоби масової інформації	6496	8726	313 801
у тому числі стипендії	454	515	17 268
охорона здоров'я та фізична культура	3455	5520	239 698
соціальне забезпечення та соціальне страхування	11 740	17 418	610 692
у тому числі:			
пенсії	9222	13 858	361 105
допомоги	2191	2978	175 997
Витрати держави на утримання житлового фонду (у частині, що не покривається квартирною платою)	1169	1476	13 775
Виплати та пільги з розрахунку на душу населення, укр. крб.	511	717	25 286

* Народне господарство України у 1992 р.: Стат. щорічник. С. 38.

Усі надходження до державного бюджету та суспільних фондів споживання формуються за рахунок податків та платежів, стягуваних з організацій, тобто створених працею людей. Прибутковий податок з громадян також є вагомим джерелом поповнення державного бюджету.

Більшість сімей, зокрема з малими і середніми сукупними доходами, з метою повнішого забезпечення своїх потреб ведуть підсобне домашнє господарство: вирощують тварин, овочі і фрукти, картоплю і зерно, збирають гриби, дикорослі ягоди, лікарські рослини, полюють і ловлять рибу, займаються різним ремеслом. Різноманітні здобутки домашнього господарства частково споживаються сім'єю, частково йдуть на продаж. Отже, ведення домашнього господарства у будь-яких проявах — це також суспільно корисна праця, яка збільшує національне багатство країни.

Таким чином, уся фінансова система держави тримається зрештою на продуктивній праці дорослих членів сім'ї. Це зобов'язує державу створювати найсприятливіші умови для формування і розвитку сімей, для безперешкодного функціонування організацій, для розвитку ринкової інфраструктури. Адже, не сім'я існує для держави, а держава для сім'ї, для людини.

Безвідповідальні заяви деяких представників верхніх ешелонів влади про те, що вони прагнуть «нагодувати народ» — є не що інше як політичні спекуляції. Це саме їх народ годує. Щоб народ жив краще, йому не треба заважати працювати, а прогодує він завжди себе сам. Від влади вимагається лише одне: створити такі закони, які сприяли б вільній, творчій праці людей, і послідовно ці закони втілювати у господарську практику, а ще — захистити людей від усяких проявів насильства і зла.

Резюме

1. Організаційну основу економіки країни становлять різноманітні підприємства, організації та установи. Чим ефективніше вони діють, тим багатшою є країна, тим вищий рівень добробуту її громадян.
2. Сім'я як основна демографічна ланка суспільства забезпечує народне господарство найціннішим ресурсом — робочою силою. Народногосподарські об'єкти надають працездатному населенню робочі місця і можливість працювати, одержувати трудові доходи.
3. Держава створює умови для розвитку народногосподарської структури, забезпечує охорону власності і

власників. Отже, сучасне суспільство тримається на трьох взаємопов'язаних опорах: сім'ї, організації і державі. Взаємини між ними складні і багатогранні.

4. В економічній системі суспільства сім'я є центральною ланкою. Через своїх працездатних членів вона бере участь у створенні різних організацій, постачає їх робочою силою. Усі надходження до державного бюджету та суспільних фондів споживання формуються за рахунок податків та платежів, створених працею людей.
5. Крім роботи на різних об'єктах народного господарства країни, багато сімей з метою кращого забезпечення своїх потреб ведуть домашнє господарство.
6. Уся фінансова система держави тримається на продуктивній праці дорослих членів сім'ї. Не сім'я існує для держави, а держава для сім'ї. Головне призначення державного апарату полягає у створенні найсприятливіших умов для формування і розвитку сімей.

Запитання для перевірки знань

1. Що є організаційною основою економіки країни? Чому організацію вважають основною виробничою ланкою суспільства?
2. Чому сім'ю називають основною демографічною ланкою суспільства?
3. Як взаємодіють сім'я, організація і держава. Чиї інтереси у цій триаді є найпріоритетнішими?
4. Доведіть на фактах, що сім'я є центральною ланкою в економічній системі суспільства.
5. Що спонукає деякі сім'ї витрачати багато сил і вільного часу на підсобне домашнє господарство? Яка частка домашніх господарств у загальному виробництві сільськогосподарської продукції в Україні?

3.6. ЕКОНОМІКА ДОМОГОСПОДАРСТВА

Кожна сім'я, незалежно від її складу, самостійно веде власне домашнє господарство, отже, може розраховувати лише на власні кошти. Звичайно, для сімей зі скромними прибутками мають вагу державні допомоги, пожертвування з благодійних фондів, допомога від багатших родичів. Однак кошти з цих джерел нерегулярні, незначні, надходять далеко не в кожную сім'ю, їх частка у сімейному бюджеті є мізерна.

Головним джерелом сімейного добробуту завжди була і є праця дорослих членів сім'ї як в організаціях різних форм власності, так і в особистому підсобному господарстві, де активними помічниками батьків є діти, особливо у сільській місцевості.

Принцип самозабезпечення спонукає сім'ю до організації домогосподарства на загальноекономічних засадах. А це означає, що сім'я повинна чи змушена:

стежити за економічною кон'юнктурою у навколишньому середовищі;

прогнозувати на близьку і віддалену перспективу зміни у потребах з урахуванням демографічних зрушень у складі сім'ї;

прогнозувати зміни у сімейному бюджеті;

планувати діяльність членів сім'ї;

планувати і контролювати зміни у сімейному бюджеті;

вести облік доходів і витрат.

Економіка сім'ї пов'язана з економікою країни як сполучені посудини. У періоди економічної активності зростає обсяг виробництва товарів і послуг, підвищується суспільна продуктивність праці, збільшується національний дохід країни, зростають заробітки працівників, суспільство має можливість підвищувати добробут сімей не лише шляхом збільшення трудових доходів, а й за рахунок пільг і виплат із суспільних фондів споживання.

Спад економічної кон'юнктури, навпаки, гальмує надходження коштів із суспільних фондів споживання, трудові доходи сімей стабілізуються або навіть скорочуються. Найгірше, коли економічний застій переходить у кризу з такими явищами, як безробіття та інфляція. Це змушує голову сім'ї стежити за тим, що відбувається у суспільному виробництві, як себе поведуть ціни, які є можливості працевлаштування, яку освіту забезпечити дітям тощо.

Хоча можливості сім'ї щодо маневрування ресурсами обмежені, у періоди сприятливої економічної кон'юнктури вона може більше витрачати коштів на поточні потреби, освіту і зміцнення здоров'я дітей, придбання предметів тривалого користування і навіть робити деякі заощадження.

У періоди застою або погіршення економічної кон'юнктури, коли доходи сім'ї скорочуються, вона му- сить переглянути деякі статті витрат у бік зменшення, або шукати можливості поповнення доходів, наприклад

шляхом додаткової оплачуваної роботи працездатних членів сім'ї, розвитку домашнього підсобного господарства, організації приватного виробництва та ін.

Але незалежно від фінансового стану сім'я повинна дуже вдумливо, ощадливо витрачати зароблені кошти, берегти своє майно, уникати будь-якого марнотратства.

Важливою передумовою розумного господарювання є налагодження постійного і ретельного обліку майна, а також доходів і витрат.

Облік наявного майна сім'ї потрібен для того, щоб точно знати, що в домі є, у якому воно стані, чи варто його використовувати далі, а чи настав час замінити, поновити або збільшити кількість. Для такого обліку деякі сім'ї заводять спеціальну господарську книгу. Форма її може бути довільною. Головна вимога — це зручність користування і надійність занесених до неї відомостей. Для цього у господарській книзі необхідно відображати усі поточні зміни, що відбуваються у кількості і структурі усіх видів майна: меблів, культтоварів, одягу і взуття, посуду, білизни, тварин, книжок, транспортних засобів, іграшок тощо.

Є відомості про досвід ефективного і зручного обліку домашнього майна у формі карток на зразок бібліотечного каталогу.

У багатьох країнах світу нагромаджений віковий досвід обліку прибутків і витрат сім'ї. Для цього використовують спеціальні журнали. У різних країнах вони називаються по-різному: бухгалтерська книга, прибутково-видаткова книга, касова книга, книга обліку тощо. В Японії, наприклад, кожна домогосподарка щодня веде ретельні записи сімейних прибутків і видатків у домовій бюджетній книзі. Такі книги друкуються мільйонними тиражами. Напередодні кожного нового року вони вільно продаються за доступною ціною в різноманітних торговельних підприємствах.

Можна використати і звичайний учнівський зошит, у якому на кожний місяць доцільно завести таблиці реєстрації доходів і витрат сім'ї. Запису підлягають усі види доходів: грошові і в натуральній формі (наприклад, зібраний урожай з власної присадибної ділянки). Доходам у натуральній формі дається вартісна оцінка за діючими середніми цінами.

У видатковій таблиці роблять щоденний запис здійснюваних усіма членами сім'ї витрат, починаючи з опла-

ти комунально-побутових послуг і закінчуючи такими дрібницями, як придбання морозива чи газети.

Звичайно, облік майна, прибутків і видатків сім'ї робиться не заради спортивного інтересу. Головна мета — це щомісячний ретельний аналіз сімейного бюджету, оцінка доцільності конкретних покупок і платежів, пошук можливостей скорочення видатків для збереження коштів на придбання цінних предметів тривалого користування, на літній відпочинок, санаторне лікування, туризм та інші небуденні потреби.

Економіка домашнього господарства — важлива і відповідальна справа. Якщо батьки власним прикладом навчать дітей поважати свою і чужу працю, порядок і чистоту, рахувати кожен карбованець, такі діти, ставши дорослими, цю сімейну науку перенесуть і на виробництво. І навпаки, грамотне, ощадливе господарювання на виробництві прищеплює працівникам будь-якого віку і соціального статусу навички дбайливого господаря, які потім свідомо чи підсвідомо використовуються у домашньому господарстві.

Резюме

1. Кожна сім'я мусить розраховувати лише на власні кошти, тому вона має вести домашнє господарство на загальновизнаних принципах самозабезпечення.
2. Економіка сім'ї пов'язана з економікою країни як сполучені посудини. Зростання національного доходу країни супроводжується збільшенням трудових доходів та інших надходжень до сімейних бюджетів. Спад економічної кон'юнктури у державі неодмінно відбивається на добробуті більшості сімей.
3. Принцип самозабезпечення незалежно від фінансового стану сімей зобов'язує вести постійний і ретельний облік наявного майна, а також доходів і витрат.
4. Форми і методи ведення домашньої бухгалтерії різні, але в кожному випадку бажаними є простота обліку майна і руху коштів, надійність відомостей і зручність користування ними.
5. Головною метою ретельного обліку доходів і витрат сім'ї є щомісячний аналіз сімейного бюджету, оцінка доцільності конкретних покупок і платежів, заощадження коштів на придбання предметів тривалого користування, оздоровлення членів сім'ї та інші нагальні потреби. Важливе значення домашня бухгалтерія має також для виховання дітей, прищеплення їм навичок дбайливого господаря.

Запитання для перевірки знань

1. Що є об'єктивною причиною економічної автономності сім'ї?
2. У чому полягають основні принципи і завдання самозабезпечення сім'ї?
3. Чим ви можете довести взаємопов'язаність сімейної економіки з економічною системою суспільства на зразок сполучених посудин?
4. Для чого в сім'ї необхідно вести ретельний облік майна, а також грошових доходів і видатків? А у вашій родині заведений такий облік?
5. Які форми і методи ведення домашньої бухгалтерії вам відомі? Які існують загальні вимоги до обліку домашнього господарства?
6. Яке економічне, соціальне і виховне значення має добре налагоджений облік домашнього господарства?

4. ЕКОНОМІКА НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. СИСТЕМА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Як відомо, існують два фактори виробництва: матеріальний і особистий (людський). До недавнього часу для нас звичним було вважати, що людський фактор — це виробничі колективи, люди, зайняті суспільно корисною працею у сфері матеріального чи нематеріального виробництва. Але для ринкової економіки такого визначення недостатньо. В умовах ринку людський фактор має дві складові: *працю та підприємницькі здібності*.

Праця — широкий термін, який вживають для визначення усіх фізичних і розумових здібностей людей, що знаходять застосування в процесі виробництва товарів та надання послуг. Термін праця асоціюється з поняттям найманий працівник.

Підприємницькі здібності, або заповзятливість, — це особливий людський ресурс. Зміст даного терміна стає зрозумілим після розкриття чотирьох взаємопов'язаних функцій підприємця.

По-перше, підприємець бере на себе ініціативу поєднання матеріальних ресурсів і праці найманих працівників у єдиний процес виробництва товарів чи надання послуг. Маючи на меті одержання прибутку, він є ініціатором організації того чи іншого виду виробництва і одночасно посередником, який зводить докупи всі ре-

сурси для здійснення процесу виробництва. Отже, підприємець — рушійна сила всякого виробництва.

По-друге, підприємець є особою, яка бере на себе відповідальність за прийняття рішень у процесі виробництва. Найчастіше ці рішення творчі, нешаблонні.

По-третє, найчастіше підприємець приймає рішення в умовах невизначеності, відсутності повної інформації про стан на ринку. Ніхто не може гарантувати йому прибуток у виробництві, яким він займається. Тобто старання підприємця можуть увінчатися успіхом — прибутком, а можуть завдати збитків або навіть призвести до банкрутства. Отже, підприємець — це особа, яка постійно ризикує своїм часом, працею, діловою репутацією та вкладеними коштами.

По-четверте, підприємець, який прагне уникнути збитків та банкрутства й одержати прибуток, найбільш заінтересований у тому, щоб використовувати продуктивну техніку, технологію, організацію виробництва, кваліфіковані кадри найманих працівників і виробляти товари або надавати послуги, конкурентоспроможні на ринку. Отже, саме підприємець за своєю природою може і повинен бути новатором виробництва.

Кожний, хто бере участь у процесі виробництва на підприємствах різних форм власності, одержує грошовий дохід в обмін на ті ресурси, які він вкладає. Наприклад, дохід, що створюється при вкладенні матеріальних ресурсів — сировини, обладнання, — називають рентним доходом, або доходом у вигляді процента. Доход тих, хто надає свою робочу силу, називається заробітною платою і складається з основної заробітної плати та різних додаткових виплат у формі премій-бонусів, комісійних, гонорарів і т. д. Підприємницький дохід називається прибутком; він може набути від'ємного значення, тобто форми збитків.

Зупинимося на підприємництві та підприємцях, заваживши насамперед, що підприємництво — це інтелектуальний вид діяльності, спрямований на організацію та здійснення сміливих і складних проектів. Підприємництво проявляється у різних сферах бізнесу, який означає будь-яку справу, купівлю, комерційне чи виробниче підприємство, комерційну практику або політику окремого підприємця чи цілої фірми.

Започатковуючи бізнес, підприємець повинен визначити для себе мету діяльності, джерела фінансування, відмінності товару, який він вироблятиме, від товару конкурентів, чим цей товар сподобається покупцям, які

можуть бути фінансові результати та ін. Особливу увагу слід звернути на товар або послуги, що вироблятиме чи надаватиме підприємець, зокрема на споживну вартість, оригінальні риси (ціна, дизайн, простота, функціональність, вид упаковки тощо), строк технологічного життя, організацію сервісного обслуговування товару, в якому стані ідея, справа, які будуть витрати, ціна, прибуток та ін.

Мистецтво підприємця полягає в тому, щоб правильно і достатньою мірою оцінити ринки збуту своєї продукції. Перш за все потрібно вивчити попит, тобто визначити, хто купуватиме товар і скільки тих покупців. Буде великою помилкою вважати без достатнього дослідження, що товар, який збирається виробляти підприємець, піде на розхват.

Вивчаючи ринок збуту, необхідно пам'ятати, що на цьому ринку вже можуть діяти інші підприємці, тобто конкуренти. Завбачливий підприємець обов'язково визначить для себе, хто виробляє аналогічні товари, стан конкурентів (обсяги їх продажу, доходи, впровадження нових моделей і перспективних видів продукції, організація сервісу, рекламна діяльність, рівень кваліфікації кадрів), яку продукцію вони випускають (основні характеристики, рівень якості, дизайн, ставлення покупців, позитивні та слабкі сторони продукції), які методи конкуренції використовують (цінові чи нецінові), чи використовується на ринку даного виду товарів недобросовісна конкуренція (промисловий шпідонаж, підробка продукції, використання чужих товарних знаків, обман споживачів, махінації з діловою звітністю, корупція, переманювання спеціалістів).

Підприємець ні в якому разі не повинен применшувати переваг свого конкурента. Необхідно оцінювати його діяльність об'єктивно, нічого не приховуючи, вивчати недоліки в його стратегії або якості товарів, що можна використати для започаткованого бізнесу. Якщо ж у конкурента немає слабких місць, які допомогли б проникнути на ринок, то, можливо, краще звернутися до іншої сфери діяльності. Сучасний бізнес вимагає відваги, розумного ризику, а не авантюризму. Врешті-решт для підприємця важливо знайти можливість одержати прибуток і завоювати добру ділову репутацію.

Особливу увагу підприємець повинен звернути на *план-маркетинг*, основними елементами якого є споживачі, товари, канали збуту, ціноутворення, реклама, методи стимулювання продажу, перед- та післяпродажне

обслуговування, формування іміджу підприємства, товарів або послуг. Необхідно вивчити мотиви покупців його продукції, до яких можна віднести: фізіологічні потреби (харчування, квартира, одяг, здоров'я), потреби самозбереження (безпека здоров'я), потребу у соціальних контактах (бути визнаним, контакт із людьми), потребу у повазі (почуття гордості, престиж, самостійність), потребу у самоствердженні (самореалізація, самовираження, реалізація свого потенціалу). Істотне значення мають емоційні мотиви: почуття переваги, комфорту, бажання відрізнятися від інших, страх, розвага, імітація або наслідування, благополуччя сім'ї, бажання або потреба просто поторгуватися, бажання витратити гроші, а також раціональні мотиви: економія, якість, корисність.

Підприємець повинен постійно підтримувати добру репутацію свого підприємства перед суспільством, для чого він може використовувати такі методи: вивчення суспільної думки щодо підприємства та його діяльності, спростування викривленої або брехливої інформації про підприємство, гуманізацію бізнесу (виступи перед суспільством), забезпечення підтримки з боку суспільства.

Оскільки потенційні партнери і фінансисти вникають в усі деталі виробничого циклу, щоб оцінити кваліфікацію, професійність, вміння управляти, підприємець повинен вміти довести, що підприємство зможе виробляти у необхідні строки потрібну кількість товарів відповідної якості. При цьому треба відповісти, де виготовлятимуться товари (на діючому чи створюваному підприємстві), які для цього потрібні виробничі потужності, де і на яких умовах купуватимуться (постачатимуться) сировина, матеріали, обладнання, енергія, чи висока репутація постачальників, чи можливе виробництво нових видів товарів на наявному обладнанні, з ким будуть кооперуватися, як контролюватиметься якість продукції тощо.

Неабияке значення має і юридичний аспект підприємництва. При цьому вирішується: яку форму власності та організаційну структуру вибрати, який вид підприємства найбільш прийнятний. Крім того, необхідно виділити принципові особливості взаємовідносин з орендодавцем, засновником, ступінь самостійності підприємства, схему і форму взаємозв'язків з функціональними підрозділами.

Підприємець має бути добрим організатором і вміти обґрунтувати організаційний аспект започаткованого бізнесу. Він повинен вивчити думку членів колективу з усіх питань, які вже розглянуті раніше, вирішити, як і

де проводитиметься навчання персоналу, а також підбір, оцінка та підготовка кадрового резерву; розрахувати, якого профілю, рівня кваліфікації і скільки знадобиться спеціалістів; скільки потрібно буде заробітної плати для утримання персоналу; розробити організаційну структуру управління підприємством; визначитись, за допомогою яких методів створюватиметься виробнича культура та психологічний клімат у колективі.

Важливою рисою підприємця є вміння не тільки ризикувати, а й уникати негативних наслідків. Тому він повинен добре розумітися на всіх видах ризиків, можливостях страхування. Наприклад, немає потреби страхувати такі ризики: комерційний, неоптимального розподілу ресурсів, економічних коливань і змін мотивів споживачів, дії конкурентів, незадоволення працівників, помилки керівництва, зміни цін, попиту, рівня прибутку, непередбачені політичні дії та урядові постанови, національні та міжнаціональні заворушення, знищення майна, вартість якого невелика порівняно з вартістю усього майна підприємства, та ін. Але такі ризики, як пожежа та інші стихійні лиха, автомобільні та інші аварії, знищення вантажу під час транспортування, втрати від необережності працівників або пов'язані з їхньою нечесністю та крадіжками, невиконання обов'язків партнерів, зниження ділової активності підприємства, можлива смерть або захворювання відповідального керівника або спеціаліста, від якого залежить успіх підприємства, вимагають обов'язкового страхування.

Якщо підприємець, що започатковує бізнес, не обізнаний з фінансовим боком справи, то краще йому не братися за неї. Якщо він не може прогнозувати обсяги продажу товарів, розробити баланс грошових надходжень та витрат, графік досягнення рентабельності, то прибутку не одержить. Слід мати на увазі, що всякий кошторис в 1,7 раза менший за фактичні витрати, але з прибутком такого не трапляється.

Зауважимо, що це далеко не повний перелік того, що повинен знати і вміти підприємець. Звичайно, він може залучити до справи фахівців, але якщо сам не обізнаний хоча б з основами бізнесу, успіху не досягне.

Загальні правові, економічні і соціальні основи здійснення громадянами України підприємницької діяльності, гарантії свободи підприємництва та його державної підтримки встановлені Законом України «Про підприємництво». Відповідно до нього підприємництвом, як самостійною ініціативою, систематичною, на власний ризик

діяльністю по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг тощо з метою одержання прибутку, може займатися кожний громадянин України та інших держав, крім військовослужбовців, посадових осіб органів прокуратури, суду, національної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, нотаріату, а також органів державної влади та управління, які повинні контролювати діяльність підприємств.

Підприємництво в Україні здійснюється на основі таких *принципів*:

вільного вибору виду діяльності;

залучення на добровільних засадах, для здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;

самостійного оформлення програм діяльності та вибору постачальників і споживачів виробленої продукції, встановлення цін відповідно до законодавства;

вільного найму працівників;

залучення та використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонене або не обмежене законодавством;

самостійного здійснення підприємцем — юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності.

Держава *гарантує* усім підприємцям незалежно від обраних ними організаційних форм підприємницької діяльності однакові права і створює рівні можливості для доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних та інших ресурсів, а також гарантує недоторканість майна й забезпечує захист прав власності підприємця.

Підприємництво — нелегка і корисна для суспільства справа. Тому держава повинна підтримувати громадян, які займаються підприємництвом, створювати їм відповідні організаційні та економічні умови. Зокрема, вона може згідно із законодавством надавати підприємцям земельні ділянки, державне майно, необхідні для започаткування та здійснення підприємництва; сприяти організації матеріально-технічного постачання, інформаційного забезпечення підприємців і підготовки кадрів; стимулювати за допомогою економічних важелів (цільових субсидій, податкових пільг тощо) модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння нових видів продукції та послуг; надавати підприємцям цільові кредити та інші види допомоги.

Органи державного управління повинні уникати ме-

тодів адміністративного впливу на підприємців і будувати свої стосунки з ними, використовуючи податкову та фінансово-кредитну політику (встановлення ставок податків і процентів по державних кредитах, податкових пільг, цін і правил ціноутворення, цільових дотацій, валютних курсів, розмірів економічних санкцій), ліцензії, соціальні, екологічні та інші норми і нормативи, науково-технічні, економічні, соціальні програми, договори на виконання робіт і поставок для державних потреб.

І, нарешті, підприємець повинен володіти неабиякими організаторськими здібностями, працездатністю, терпінням, наполегливістю, бути компетентним. Особливо цінним для нього є вміння вирішувати складні соціальні проблеми: правильно вибрати партнера у спільній справі, встановити нормальні відносини із своїми найманими працівниками, вміти зняти соціальну напруженість або психологічний стрес у колективі та ін. Цивілізований підприємець повинен бути чесним перед людьми і собою, інакше від нього відвернуться партнери або просто виженуть із сфери підприємницької діяльності.

Етика підприємництва. Основні її правила при ринкових відносинах полягають у тому, що:

підприємці повинні публікувати свої статутні документи, адресу, назву підприємства, торговельну марку (фірмовий, торговельний знак);

ринкові зв'язки мають ґрунтуватися на довірі між партнерами, їх добродійності, підвищених вимогливості до себе і почутті обов'язку, вмінні додержуватися даного слова як закону;

для підприємців не прийнятні такі поняття, як відсутність економічної культури, ненадійність домовленостей, порушення зобов'язань, обман, егоїзм (груповий також), безвідповідальність, шахрайство та ін.

Підприємцю важко набути доброї репутації, на це, як правило, потрібні роки. Загубити ж її можна раптово — не відповівши своєчасно на телефонний дзвінок або лист, не надіславши факс, якого чекають партнери, виявивши невихованість в іншій формі.

Велику допомогу підприємцям можуть надати консультативні контори, які об'єднані в організацію «Консалтинг та підприємництво». Її мета — сприяння розвитку цивілізованої підприємницької діяльності, ознайомлення бізнесменів з її етикою, правилами «ринкової гри».

Відповідальність підприємця: *перед законами* — є обов'язком для підприємця, як і для кожного громадяни-

на; *перед партнерами*, з якими укладено контракти; *перед споживачем* за якість продукції, що виробляється; *перед верствами населення*, які традиційно дискримінуються (молодь, жінки та національні меншинства); *перед суспільством* за охорону навколишнього середовища.

Фінансування підприємства. Кошти потрібні підприємцям для започаткування їх діяльності, її розширення та покриття щоденних витрат. Якщо кошти надходять із джерел у самій фірмі, вони називаються внутрішніми, а якщо з джерел поза фірмою — зовнішніми. До перших належать амортизація (вартість заміни зношеного устаткування) та частина доходу, що залишається в ділі. З внутрішніх джерел надходить від 60 до 70 % фінансових ресурсів підприємства.

У тих випадках, коли коштів із внутрішніх джерел не вистачає на покриття поточних витрат, підприємець може скористатись зовнішніми джерелами: нагромадженнями, позичками, виручкою від продажу акції або знайти додатковий капітал у власників фірм, скоротити витрати.

Позичкові кошти. Підприємницькі кредити поділяються на короткострокові (до року) та довгострокові (понад рік). Кредитори, тобто люди, які дають гроші в борг, розраховують на повернення кредиту до кінця певного періоду і одержання процентів — плати за користування їх грошима. Плата за кредити визначається у процентах від розміру позички. Короткострокові позички використовуються для покриття щоденних витрат по виплаті заробітної плати, закупівлях сировини або продажу готових товарів. Із короткострокових найпоширеніші комерційний кредит, кредити фінансових інститутів та в інвесторів. Довгострокові кредити — це кошти, які використовуються для будівництва споруд, купівлі устаткування, проведення більшості науково-дослідних робіт. Найчастіше джерелами довгострокового фінансування є нерозподілений прибуток, довгострокові позички та продаж акцій.

Акції. Великі корпорації звичайно користуються таким джерелом фінансування, як продаж населенню акцій. На відміну від держателів облігацій, які виступають кредиторами корпорацій, акціонери є їх власниками. Вони можуть брати участь у голосуванні з питань виборів до ради директорів корпорації та в розподілі майбутнього доходу.

Акції бувають прості та привілейовані. Перші дають їх власникам право на одержання доходу і на участь в управлінні корпорацією. На відміну від простих, приві-

лейовані акції, як правило, не дають їх власникам права голосу на зборах акціонерів. Але вони знаходяться в привілейованому положенні: 1) одержують завчасно визначений дивіденд до здійснення виплати по простих акціях; 2) мають першочергове право на частку активів у випадку ліквідації корпорації.

При кожному новому випуску акцій корпорація мусить опублікувати **проспект емісії**.

Якщо акціонерне товариство вирішило продати акції, воно знаходить фірму, яка купує всі випущені акції, а потім продає їх населенню або іншим фірмам. Існують спеціальні фірми, які називаються *інвестиційними банками*, що спеціалізуються по продажу акцій клієнтів за узгодженими з ними цінами. Залежно від успіху торгівлі акціями інвестиційні банки несуть збитки або одержують прибутки.

Від випуску акцій насамперед одержує доход акціонерне товариство. А потім акції можуть купувати і продавати окремі громадяни і фірми. Здійснюється це на *фондовій біржі*, де брокери купують і продають акції для своїх клієнтів.

Ті, хто купує акції з надією зростання з часом їх вартості і одержання доходів, називаються інвесторами, а ті, хто купує і перепродує акції для швидкого одержання доходу, — *спекулянтами*.

Існує два види доходів від акцій. Перший пов'язаний з тим, що інвестори можуть продати акції за цінами, які перевищують ціни придбання (у разі процвітання корпорації), одержуючи *приріст капіталу*. Другий полягає у тому, що інвестори беруть участь в одержанні прибутку акціонерного товариства, тобто періодично одержують *дивіденди*.

Спекулянти на фондовому ринку поділяються на дві групи. Перша група — «беки», які сподіваються передбачити і одержати прибуток від зростання цін на акції. Вони скуповують акції і притримують їх до того часу, поки не зможуть продати за вищою ціною. Інша група — «ведмеді» розраховують на прибуток від зниження вартості акцій, яке вони самі передбачають. Вони беруть акції у борг у своїх брокерів і продають за поточною ціною. Через деякий час, якщо ціна дійсно знижується, «ведмеді» знову купують акції за нижчою ціною і повертають їх брокерам, а собі залишають різницю. Але якщо бажаного зниження ціни акцій не відбувається, «ведмеді» залишаються у прогаші.

Резюме

1. Підприємництво — це інтелектуальний вид діяльності, який вимагає неабияких організаторських здібностей, глибоких знань у галузі техніки, технології, економіки, організації виробництва, вміння вирішувати складні соціальні та психологічні проблеми тощо.
2. Підприємництво може ефективно розвиватися за умови дотримання принципів вільного вибору видів діяльності, свободи у залученні майна і коштів, розробці програм діяльності, виборі партнерів, наймі працівників, здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.
3. Держава підтримує підприємництво, уникаючи методів адміністративно-командного впливу на нього.

Запитання для перевірки знань

1. Чому для ринкової економіки недостатньо визначення людського фактора тільки як виробничих колективів?
2. Чи обов'язково повинні бути притаманні найманому працівникові чотири риси (функції) підприємця?
3. Доведіть, що діяльність підприємців корисна для суспільства.
4. Чим відрізняється дохід найманого працівника і підприємця?
5. З чого ви почнете, започатковуючи свій бізнес?
6. Прокоментуйте такий вислів: «Я не знаю стану ринку, не знаю своїх конкурентів, але я впевнений, що мій товар піде на розхват».
7. Що повинен знати підприємець про покупців своєї продукції?
8. Яку юридичну та організаційну підготовку свого бізнесу повинен здійснити підприємець?
9. Чим ризикує підприємець, який не зважає на необхідність страхування деяких ризиків?
10. Чи може займатися підприємництвом посадова особа органів прокуратури?
11. Прокоментуйте твердження про те, що головним принципом підприємницької діяльності є централізоване управління державою підприємствами усіх форм власності.
12. Які види підтримки повинна надавати держава підприємцю і якими методами може впливати на нього?

4.2. ПІДПРИЄМСТВО У СИСТЕМІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Саме з'ясування особливостей організації, функціонування і економіки підприємства дозволяє зрозуміти філософію бізнесу.

Станом на 1.02. 1995 р. в Україні налічувалося понад 433 тис. підприємств різних галузей народного господарства, що належали до державного і приватного секторів. З них за вітчизняною статистикою 23 % віднесені до державних, 48 % — до колективних та 29 % — до приватних.

Щоб уникнути можливих непорозумінь, почнемо розгляд ділових підприємств із деяких коментарів, що стосуються термінології.

Як зазначено у Законі України «Про підприємства» підприємство — це «самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має право юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку».

Залежно від форми власності підприємства можуть бути державними, приватними та державно-приватними (на базі змішаної форми власності).

Сучасна економічна теорія визнає три правові форми приватних ділових підприємств: 1) одноосібне володіння; 2) товариство (партнерство); 3) корпорація (акціонерне товариство).

Одноосібне володіння — це таке підприємство, власником якого є одна особа чи сім'я, що самостійно ведуть справу у своїх інтересах, одержують весь доход і повністю несуть ризик від бізнесу. Власник має матеріальні ресурси та обладнання, необхідні для виробничої діяльності, або купує їх, а також особисто контролює діяльність підприємства.

Як одна з найпростіших форм бізнесу одноосібне володіння має певні *переваги*.

1. Цей тип організації господарської діяльності легше заснувати, оскільки набагато менше витрат на юридичні послуги і бюрократичної тяганини.

2. Повна самостійність, свобода і оперативність дій. Приймаючи рішення, не треба добиватися згоди партнерів чи звертатися у раду директорів (виконавчий орган). Отже, ця форма особливо підходить людям з чітко виявленими індивідуальними підприємницькими якостями.

3. Оскільки одержуваний власником доход залежить від успішної діяльності підприємства, тут з максималь-

ною силою діють спонукальні мотиви вести справу ефективно. Підприємець заінтересований у напруженій роботі, ретельному контролі, прийнятті обережних виважених рішень та максимальному розширенні ділових операцій.

4. Конфіденційність діяльності. У деяких видах бізнесу спеціальні секретні формули і технологія виробничого процесу складають основний капітал фірми. Одноосібне володіння дає змогу краще зберігати секрети в таємниці.

Однак цій організаційній формі притаманні значні *недоліки*.

1. Труднощі із залученням великих капіталів. Оскільки немає, можливості залучити до справи інвесторів із своїми капіталами, як це можна зробити в корпорації або у товаристві, то фінансових ресурсів одноосібного підприємця, як правило, недостатньо для того, щоб підприємство могло збільшуватися до значних розмірів. Через те, що рейтинг кредитоспроможності одноосібника не дуже високий порівняно з рейтингом великих фірм, комерційні банки неохоче надають їм значні кредити, вимагаючи більш високі проценти.

2. Необмежена відповідальність за борги. У випадку невдачі, коли активи безприбуткового підприємства недостатні для задоволення вимог кредиторів, одноосібний власник може втратити свої особисті заощадження і майно, що є гарантією сплати його боргів.

3. Невизначеність строків діяльності. Одноосібне підприємство юридично завершується із смертю власника, його банкрутством, позбавленням волі за карні злочини або психічним захворюванням. Ця форма організації виробничої діяльності прибуткова доти, доки активний сам підприємець. А тому через невизначеність часу життя такої фірми інші бізнесмени, звичайно, дуже неохоче укладають довгострокові фінансово-господарські угоди.

4. Недоліки спеціалізованого менеджменту. Здійснюючи повний контроль над діяльністю підприємства, власник повинен виконувати всі основні функції по управлінню: бути генеральним менеджером, менеджером із продажу, збуту і реклами, фінансистом, кадровиком та постачальником. Але лише небагато людей мають здібності, необхідні для ефективної професійної діяльності по всіх цих напрямках.

5. Функціональні недоліки. Через труднощі із залученням капіталу у одноосібних підприємств існують проблеми оперативного характеру. Наприклад, невідале міс-

цезнаходження самого підприємства; непідходящі будівля і обладнання; неспроможність сплачувати таку заробітну плату, яка притягувала б найбільш працездатних, цілеспрямованих людей; неспроможність придбати сировину, матеріали та комплектуючі товари у таких кількостях, які компенсували б дефіцит поставок.

Товариство, або партнерство, як форма організації бізнесу дуже часто є логічним продовженням розвитку одноосібного володіння. Господарське товариство — це підприємство, організація або установа, створені на засадах угоди двох чи більше окремих осіб (у тому числі юридичних) шляхом об'єднання їхнього майна та підприємницької діяльності. Об'єднуючи свої фінансові ресурси і вміння вести справу, партнери таким чином розподіляють ризик, а також прибутки і збитки.

За ступенем участі засновників (учасників) у діяльності підприємства розрізняють товариства з обмеженою відповідальністю, з додатковою відповідальністю, повні та командитні. Вид товариства впливає на роль партнерів у функціонуванні підприємства.

Товариством з обмеженою відповідальністю визнається товариство, учасники якого несуть відповідальність за свою господарську діяльність у межах їх вкладів (у вигляді майна, грошей, продуктів інтелектуальної власності та ін.).

Товариство з додатковою відповідальністю — це підприємство, партнери якого відповідають за його зобов'язаннями перед кредиторами своїми внесками до статутного фонду, а при недостатності цих сум — додатково належним їм майном у однаковому для всіх учасників кратному розмірі. Граничний розмір відповідальності партнерів зазначається в установчих документах.

Повним визнається товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

Командитне товариство — підприємство, що поряд з одним або більшістю учасників, які несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, включає також одного або більше учасників, відповідальність яких обмежується вкладом у майні товариства. Якщо у командитному товаристві беруть участь два або більше партнерів з повною відповідальністю, вони несуть солідарну відповідальність по боргах товариства.

Спільним для всіх товариств є наявність установчої

угоди між його партнерами, яка, звичайно, передбачає такі пункти:

- повноваження кожного партнера;
- тривалість угоди;
- суму коштів, що інвестуються кожним партнером;
- порядок розподілу прибутку та можливих збитків;
- спосіб, за допомогою якого кожний партнер одержить компенсацію;
- обмежену суму коштів, яка може бути вилучена з капіталу товариства одним із партнерів;
- особливості фінансових процедур, необхідних у товаристві;
- порядок прийняття нових партнерів та ліквідації товариства.

Переваги товариств.

1. Фінансова сила. Завдяки тому, що об'єднується кілька учасників, фінансові ресурси товариства будуть менш обмеженими, ніж ресурси одноосібних власників. Підприємство у вигляді товариства — менш ризиковане з погляду комерційних банків, що надає їм переваги у кредитуванні.

2. Свобода і оперативність дій. Щодо цього товариство мало відрізняється від одноосібної форми. Його також легко заснувати. Два або кілька партнерів, звичайно, легше і швидше приймають управлінські рішення без втручання з боку вищестоящих органів.

3. Додаткові можливості в менеджменті з'являються завдяки можливій функціональній спеціалізації партнерів. Адже вони можуть мати різні професійні і ділові здібності, що доповнюватимуть один одного на користь загальної справи.

Недоліки. Даний тип організації господарської діяльності нерідко не тільки не може подолати недосконалість одноосібного володіння, а й породжує деякі нові проблеми, не характерні для нього.

1. Необмежена відповідальність учасникам товариства загрожує так само, як і одноосібному власнику. Великий прорахунок одного з партнерів може розорити інших, оскільки вони несуть солідарну відповідальність за збитки. А процвітаючому партнеру доводиться покладатися на розважливість і ощадливість менш підприємливого учасника. Ці обставини збільшують імовірність взаємної недовіри.

2. Нестача досвіду і несумісність інтересів можуть призвести до неузгодженої політики або до бездіяльності, коли потрібні рішучі дії. Ці наслідки колективного

керівництва роблять, крім того, управління товариством неповоротким і важким.

3. Непередбаченість діяльності товариства, оскільки воно є найнепостійнішою формою підприємництва. Смерть чи вихід із товариства одного з партнерів може призвести до його ліквідації або необхідності повної реорганізації (переєстрації). Така невизначеність ускладнює укладання довгострокових господарських угод.

Третім типом організації бізнесу, що за обсягом продажу товарів, надання послуг домінує у діловому світі, є **корпорація, або акціонерне товариство**¹. Ця правова форма підприємницької діяльності відокремлена від конкретних осіб, що володіють корпорацією. Функції власності і контролю поділені між акціонерами (власниками акцій) та менеджерами.

Статутний фонд корпорації поділяється на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості. Корпорація несе відповідальність за результати своєї господарської діяльності тільки своїм майном. Акціонери відповідають за зобов'язаннями корпорації тільки у межах належних їм акцій.

Переваги корпорації (акціонерного товариства).

1. Корпорація — найбільш ефективна форма організації підприємницької діяльності з погляду залучення капіталу. Через ринок цінних паперів (фондову біржу) вона може об'єднати фінансові ресурси величезної кількості окремих юридичних осіб і громадян для фінансування впровадження передової технології, збільшення основних та оборотних фондів.

2. Важливе значення має те, що кожний акціонер як співвласник корпорації несе лише обмежену відповідальність (у випадку банкрутства акціонери втрачають тільки вартість своїх цінних паперів). До того ж окрема особа має змогу розподіляти фінансовий ризик, купуючи цінні папери кількох корпорацій, тобто «зберігати яйця у різних кошиках». Кредитори можуть пред'явити претензії лише корпорації як юридичній особі, а не акціонерам як приватним особам.

3. Ліквідність цінних паперів, тобто можливість легко продати чи обміняти їх на фондовій біржі, дає змогу власникам акцій без труднощів розпоряджатися своїми внесками. При цьому корпорація продовжуватиме існу-

¹ У законодавстві і господарській практиці України вживається термін «акціонерне товариство» замість загальновизнаного у світі поняття «корпорація».

вати незалежно від того, скільки разів акції будуть переходити від одного власника до другого. Безперервність, постійність існування створює можливість для перспективного планування і розвитку.

4. Процвітаючій корпорації значно легше збільшувати обсяги виробництва і масштаби господарських операцій. У результаті збільшуються можливості одержувати додаткові доходи від впровадження технологій масового виробництва, спеціалізації останнього і управління корпорацією (залучаючи кваліфікованих фахівців для ефективного виконання управлінських функцій).

Незважаючи на явні переваги корпоративної форми організації підприємницької діяльності, доцільно згадати і про її *недоліки*.

1. Оскільки акції розповсюджуються серед тисяч і навіть сотень тисяч власників, існують значні розходження між функціями власності і контролю, що негативно впливає на гнучкість в оперативному прийнятті рішень. Розподіл функцій власності і контролю є основною причиною виникнення суперечностей і конфліктів між менеджерами та власниками акцій. Наприклад, прагнення керівництва корпорації збільшити її розміри (з метою обґрунтування, скажімо, необхідності підвищення заробітної плати членам виконавчого органу) може призвести до зменшення прибутку, а отже, і фонду виплати дивідендів. Останнє, зрозуміло, не задовольнятиме акціонерів.

2. Існує проблема подвійного оподаткування прибутку корпорації, за рахунок якого сплачуються дивіденди. Адже спочатку фонд виплати дивідендів (до його розподілу) оподатковується як складова частина прибутку (доходу), а потім — як частина особистого доходу акціонера.

3. Корпоративна форма бізнесу створює потенціальні можливості для деяких зловживань з боку посадових осіб виконавчого органу. Так, незважаючи на юридичну заборону, керівництво корпорації може організувати випуск акцій, що не мають ніякої вартості, для покриття збитків, пов'язаних із сумнівною господарською діяльністю.

Як бачимо, кожна з форм організації підприємницької діяльності має не тільки відповідні фінансові переваги і соціальну привабливість, а й недоліки. Для наочності основні характеристики механізму функціонування різних форм ділових підприємств наведено в таблиці 14.

Відповідно до ст. 25 Закону України «Про господар-

ські товариства» до акціонерних товариств (корпорацій) належать: 1) відкрите акціонерне товариство, акції якого можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах; 2) закрите акціонерне товариство, акції якого розподіляються між засновниками і не можуть розповсюджуватися шляхом підписки чи купуватися та продаватися на біржі.

Закрите акціонерне товариство може бути реорганізоване у відкрите шляхом реєстрації його акцій у порядку, передбаченому законодавством про цінні папери і фондову біржу, та внесення відповідних змін до статуту.

Засновниками акціонерного товариства можуть бути як юридичні особи, так і окремі громадяни. У разі перетворення державного підприємства в акціонерне товариство одним із засновників може бути фонд державного майна України або за його дорученням державна холдингова компанія¹. Засновники акціонерного товариства укладають між собою установчий договір, який визначає порядок здійснення ними спільної діяльності по створенню товариства, відповідальність перед особами, що підписалися на акції, і третіми особами. До реєстрації акціонерного товариства засновники несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями, що виникли.

Для створення акціонерного товариства засновники повинні повідомити про намір організувати таке товариство, провести підписку на акції, установчі збори і державну реєстрацію товариства. Випуск акцій та інших цінних паперів здійснюється відповідно до законодавства України про цінні папери та фондову біржу. Акціонерному товариству забороняється випускати акції для покриття збитків, пов'язаних з його господарською діяльністю.

Якщо створюється акціонерне товариство відкритого типу, то засновники, які повинні організувати відкриту підписку на акції, зобов'язані бути власниками акцій на суму не менш як 25 % статутного фонду і строком не менш як 2 роки. В опублікованому у пресі повідомленні про наступну відкриту підписку мають бути вказані фірмове-найменування акціонерного товариства, предмет,

¹ Холдингова компанія — корпорація, яка контролює одне або кілька акціонерних товариств за допомогою контрольного пакета акцій, котрим вона володіє. Державні холдинги створюються для проведення єдиної політики і здійснення єдиного контролю за діяльністю певних підприємств (наприклад, певних галузей промисловості).

14. Порівняльна характеристика механізму функціонування

Ознаки	Одноосібне володіння
Ставлення до власності і порядок розподілу прибутку (доходу) чи збитків	Один приватний власник, якому належить все майно і доходи від підприємницької діяльності, несе повну відповідальність особистим майном перед кредиторами
Керівництво	За бажанням власника
Інформація про бізнес, що надається громадськості, державі	Одноосібний власник повинен зареєструватися і здавати щоквартальні звіти у податкову інспекцію та органи статистики
Можливості інвестицій	Обмежені фінансовими ресурсами власника. Із зовнішніх джерел доступний лише кредит
Установчі документи	Статут (може мати неофіційний характер) та інші документи згідно з переліком, визначеним Кабінетом міністрів України
Припинення діяльності	За бажанням власника

цілі та строки його діяльності, склад засновників, дата проведення установчих зборів, передбачуваний розмір статутного фонду, номінальна вартість акцій, їх кількість та види, переваги і пільги засновників, місце проведення, початковий та кінцевий строки підписки на акції, склад майна, що вноситься засновниками у натуральній формі.

Установчі збори товариства скликаються у строк, зазначений у повідомленні, але не пізніше 2 міс з моменту завершення підписки на акції.

Вищим органом акціонерного товариства є його за-

Товариство

Корпорація (акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю)

Права власності і обов'язки закріплені в установчому договорі. Розподіл доходів від спільної діяльності потребує узгодження з усіма партнерами. Кожний партнер може нести необмежену відповідальність за всі боргові зобов'язання товариства

За узгодженням між партнерами. Вищим органом товариства є загальні збори учасників або призначених представників

Те ж саме, що і для одноосібних власників

Те ж саме, що і для одноосібних власників

Установчий договір і статут

За згодою партнерів

Приватна колективна власність корпорації. Доходи чи збитки від господарської діяльності розподіляються між акціонерами пропорційно до кількості належних їм акцій. Власник кожної акції має певні юридичні права та обов'язки, обумовлені статутом корпорації

Вищим органом є загальні збори акціонерів, які обирають правління (або інший виконавчий орган) на чолі з головою, спостережну раду та ревізійну комісію

Інформація повинна бути офіційною, її реєструють і розсилають акціонерам. Щороку проводять ревізію і аналіз господарської діяльності, складають щорічні звіти. Щоквартально подають звіти податковій інспекції та органам статистики

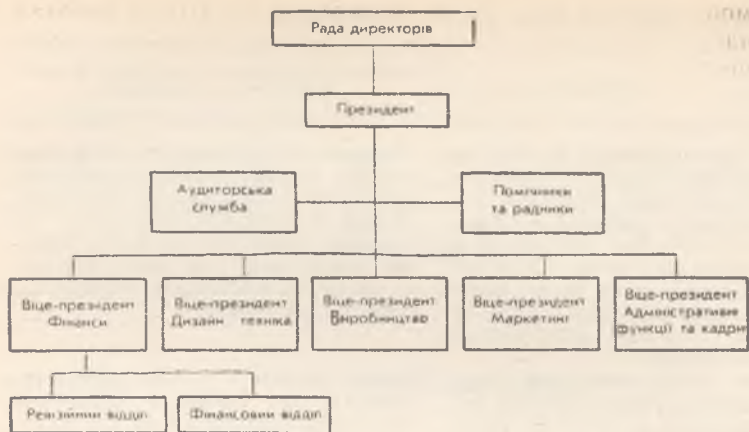
Широкі. Здійснюються за рахунок, по-перше, нерозподіленого прибутку корпорації, по-друге, емісії цінних паперів і, по-третє, банківських кредитів

Установчий договір, статут, рішення установчих зборів про випуск акцій. Зміна статуту є компетенцією загальних зборів акціонерів і вимагає спеціальної юридичної процедури

Строк дії необмежений, якщо товариство не ліквідується (відповідно до законодавства)

Загальні збори, в яких мають право брати участь усі його акціонери (незалежно від кількості і класу акцій, власниками яких вони є). Загальні збори визнаються правомочними, якщо в них беруть участь акціонери, що мають відповідно до статуту більш як 60 % голосів. Про скликання загальних зборів акціонерів повинно бути повідомлено не пізніше як за 45 днів до їх проведення. Голосування на зборах проводиться за принципом одна акція — один голос.

Виконавчим органом акціонерного товариства, який керує його поточною діяльністю, є правління або інший



8. Типова схема управління корпорацією.

орган, передбачений статутом. Роботу правління очолює його голова, який призначається або обирається відповідно до статуту товариства. Правління підзвітне загальним зборам акціонерів і спостережній раді (яка здійснює контроль за діяльністю виконавчого органу).

Фінансово-господарську діяльність правління контролює ревізійна комісія, що обирається з числа акціонерів. Перевірки проводяться за дорученням загальних зборів, спостережної ради акціонерного товариства, з власної ініціативи ревізійної комісії або на вимогу акціонерів, які володіють у сукупності більш як 10 % голосів. Про результати перевірок ревізійна комісія доповідає загальним зборам або спостережній раді, вона ж складає висновок по річних звітах і балансах.

Оскільки акціонерні товариства як форма підприємницької діяльності тільки почали розвиватися в Україні¹ і об'єктивно ще немає можливості узагальнити досвід управління ними, наведемо типову схему управління корпорацією, яка поширена у розвинутих країнах ринкової економіки (рис. 8).

Таким чином, основним мотивом при виборі корпоративної форми організації підприємницької діяльності є потреба у грошовому капіталі. Якщо, скажімо, підприємець збирається відкрити приватну майстерню по ре-

¹ На 1 жовтня 1992 р. в Україні було зареєстровано 41 акціонерне товариство (на початку 1992 р. їх було 9). Їхня питома вага становила 0,6 % загальної кількості підприємств.

монту автомобілів чи крамницю по реалізації автозапчастин, то в цих випадках не треба створювати акціонерне товариство (корпорацію), оскільки функціонування підприємства не вимагає значних коштів чи капіталовкладень в основні та оборотні фонди. Але коли тому ж автолюбителю разом з його однодумцями заманеться організувати виробництво автомобілів на сучасному підприємстві з використанням передової технології, то потреби в капіталі (для будівництва корпусів заводу, придбання устаткування, інструменту, сировини і напівфабрикатів, виплати заробітної плати найманим працівникам тощо) будуть величезними. Отже, в цьому випадку доцільно організувати акціонерне товариство.

Останнім часом в Україні створено велику кількість малих підприємств. Вони здатні активізувати економічну реформу, надати широку свободу вибору і додаткові робочі місця, забезпечити швидку окупність витрат, оперативно реагувати на зміни попиту споживачів. Характерним для них є короткий інвестиційний період. Малі підприємства покликані значно зміцнити економічну базу місцевих органів влади, позитивно вплинути на розвиток сіл, невеликих міст, на відродження художніх та підсобних промислів, розв'язання економічних проблем.

Хоча в Законі України «Про підприємства» і сказано, що підприємство може бути віднесене до категорії малих за обсягом господарського обороту і чисельністю його працівників, поки що критеріями виступають лише кількість працюючих та галузева належність: у промисловості та будівництві — з чисельністю працюючих до 200 чоловік; в інших галузях виробничої сфери — до 50; у науці і науковому обслуговуванні — до 100; у галузях невиробничої сфери — до 25 та в роздрібній торгівлі — до 15 чоловік.

Доцільність створення малих підприємств зумовлена такими основними їх перевагами:

- незалежність фінансово-господарських дій, оскільки у більшості малих фірм не дотримується управлінська ієрархія, що надає свободу енергійним та ініціативним підприємцям;

- нижчі операційні витрати (менші управлінські витрати, незначні інвестиції в устаткування, оренду приміщень);

- шанси на швидкий фінансовий успіх;

- значні податкові пільги;

- можливість суміщення працівниками кількох професій, тобто бути майстрами «на всі руки»;

швидка адаптація до місцевих умов, оскільки малий бізнес ідеально пристосований для вивчення попиту, побажань, переваг, звичаїв та інших характеристик місцевого ринку;

малий бізнес більш маневровий, особливо тоді, коли ринок має яскраво виражений сезонний характер чи специфічні умови.

Однак поки що розвиток бізнесу в Україні стримується внаслідок:

дефіциту виробничих площ і приміщень;

складностей в одержанні кредитів та нерозвинутості системи гарантій і страхування діяльності малих підприємств;

незадовільного матеріально-технічного постачання, що штовхає малі підприємства на незаконні способи придбання сировини, матеріалів технологічного устаткування;

нестачі кваліфікованих кадрів, здатних працювати в умовах ринку;

відсутності розгалуженої мережі організаційних і управлінських організацій, які надають малим підприємствам різного роду послуги на комерційній основі;

причин бюрократичного характеру, що примушує засновників підприємств оббивати пороги численних інстанцій для збору підписів.

Підтримка малого підприємництва — один з основних напрямів економічної політики урядів розвинутих країн світу, оскільки малий бізнес не тільки виступає важливим фактором економічного розвитку, а й сприяє соціально-політичній стабілізації суспільства. Уряд забезпечує належні соціально-економічні умови для підприємництва (заходи у сфері оподаткування, приватизації, трудового законодавства), а також впроваджує різноманітні економічні, організаційні, правові норми та засоби безпосередньої підтримки (створення спеціальних установ, стимулювання ділової активності, організація підприємницьких курсів, пільгові умови фінансування та ін.).

Резюме

1. Основні правові форми організації підприємницької діяльності — одноосібне володіння, товариство (партнерство) та корпорація (акціонерне товариство). Одноосібне підприємство перебуває у повній власності господаря. Партнерство має двох або більше власни-

- ків. Корпорація — це така форма підприємницької діяльності, яка відокремлена від своїх власників.
2. За ступенем участі партнерів у діяльності підприємства розрізняють товариства з обмеженою відповідальністю, з додатковою відповідальністю, повні й командитні. Вид товариства впливає на роль партнерів у функціонуванні підприємства.
 3. Цінні папери акціонерного товариства відкритого типу розповсюджуються шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на фондових біржах, тимчасом як цінні папери закритого товариства розподіляються тільки між його засновниками.
 4. Вищий орган акціонерного товариства — загальні збори акціонерів.
 5. Головним мотивом при виборі корпоративної форми підприємницької діяльності є потреба у капіталі.
 6. Критеріями віднесення підприємств до малих виступають чисельність працюючих та галузева належність підприємства.

Запитання для перевірки знань

1. Які основні правові форми організації приватної підприємницької діяльності? В чому переваги і недоліки кожної з них? Як ви розумієте розподіл функцій власності і управління, які характеризують корпорацію як форму організації бізнесу?
2. Назвіть види партнерств (товариств).
3. Що ви знаєте про механізм управління корпорацією?
4. Які переваги мають малі підприємства перед більшими юридичними особами?
5. Чому уряди розвинутих країн підтримують розвиток малого підприємництва?

4.3. ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ОБІГ

У початковій стадії свого існування підприємство повинне мати необхідні кошти, яких мусить вистачити на весь час розгортання виробництва. Сума необхідного початкового капіталу для заснування підприємства або фірми залежить від багатьох обставин: виду діяльності, масштабів виробництва, ціни на сировину, заробітної плати та ін.

Перш ніж скористатися зовнішніми джерелами фінансування (наприклад, одержати банківську позичку), керівництво підприємства повинне точно знати, скільки

треба капіталу. Все, що потрібно придбати — будівлі, устаткування, машинний парк, сировину, допоміжні матеріали, — а також майбутні витрати на оренду, енергію, оплату праці робітників і службовців, податки, рекламу, на технічний сервіс тощо необхідно враховувати у фінансовому обґрунтуванні (кошторисі). У початковій фазі особливо слід рахуватися з тим, що прибутки ще не зможуть покрити видатків і що клієнти не зразу сплачують по рахунках, тому, безумовно, виникатимуть труднощі з фінансуванням.

На практиці кожне підприємство (а нове особливо) має обмежені можливості для позичок, отже, їх треба використати якнайефективніше, адже депозити комерційних банків та інвестиційних компаній для надання кредитів юридичним особам і громадянам також обмежені.

У спрощеному вигляді механізм утворення фондів підприємства на прикладі акціонерного товариства (корпорації) наведено на рис. 9.

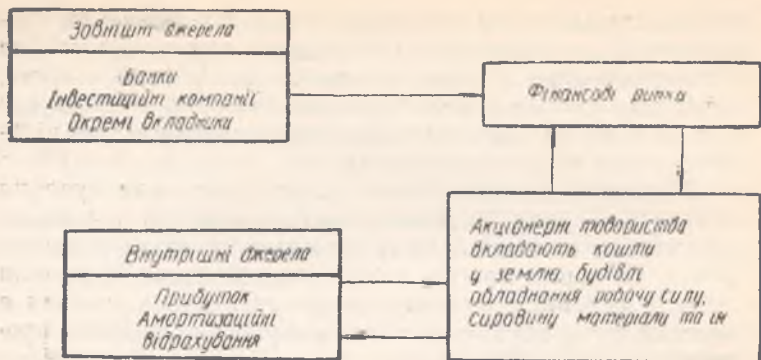
Таким чином, один з головних обов'язків керівника чи комерційного (фінансового) директора підприємства — вибрати такий підприємницький проект, який забезпечить високі грошові надходження, швидко окупиться і матиме достатню прибутковість. Для цього потрібний надійний спосіб оцінки, порівняння та відбору проектів.

Основні фонди. Поряд із кваліфікованою робочою силою економічний потенціал підприємства визначають його основні та оборотні фонди.

Основні фонди являють собою сукупність знарядь праці, що функціонують у натуральній формі протягом кількох років. До них належать будівлі, споруди, машини і устаткування, транспортні засоби, вимірювальні та регулюючі прилади, обчислювальна техніка, інструмент, виробничий і господарський інвентар, сільськогосподарські машини та знаряддя, багаторічні насадження тощо, а також капітальні вкладення в орендовані основні фонди і на поліпшення земельних угідь.

Основні фонди підприємств залежно від ступеня їх участі у процесі виробництва поділяють на виробничі і невиробничі.

Основними виробничими фондами називають засоби виробництва, які впродовж багатьох виробничих циклів зберігають натуральну форму і поступово, в міру зносу, переносять свою вартість на готову продукцію (товари, послуги).



9. Утворення фондів акціонерного товариства.

Основні невиробничі фонди не беруть безпосередньої участі у процесі виробництва товарів, наданні послуг. До них входять жилі будинки, гуртожитки, будинки культури і відпочинку, дитячі дошкільні заклади, їдальні та ін., які належать підприємству на правах власності.

Структура основних фондів відображує технічну озброєність підприємства та ефективність капіталовкладень. Від їх обсягів, якості і ефективності використання залежать масштаби виробництва, продуктивність праці й темпи зростання доходу підприємства.

Серед основних фондів є такі, що беруть безпосередню участь у виробничому процесі, тобто у виготовленні продукції. Йдеться про робочі машини й устаткування, споруди та передавальні механізми, робочу і продуктивну худобу. Цю частину основних фондів називають **активною**. Будівлі, виробничий та господарський інвентар, інші основні фонди не беруть безпосередньої участі у переробці сировини, напівфабрикатів, а лише створюють умови для нормального ходу виробничого процесу. Отже, їх відносять до **пасивної** частини основних фондів.

У процесі експлуатації основні фонди переносять свою вартість на собівартість продукції не повністю, а частково. **Процес списання** (згідно з вимогами оподаткування та бухгалтерського обліку) **протягом кількох років купівельної ціни основних фондів підприємства називається амортизацією**. Оскільки амортизаційні відрахування можуть бути значними, вони дуже впливають на чистий дохід (прибуток) підприємства, а також на податки. Зайві амортизаційні відрахування, тобто біль-

ші за купівельну ціну, зменшуватимуть прибуток підприємства, а амортизаційні відрахування, менші за купівельну ціну, збільшують прибуток. Інакше кажучи, прибутки, а отже, і податкові надходження до бюджету залежать від методів нарахування амортизації, що відображується у бухгалтерському звіті.

З метою впорядкування процедури нарахування амортизації уряд України вимагає, щоб усі підприємства користувалися єдиними нормами, які діють з 1 січня 1991 р. Ці норми можуть уточнюватися при зміні строків служби основних фондів у результаті впровадження в народне господарство досягнень науково-технічного прогресу.

Норми амортизаційних відрахувань встановлені диференційовано, залежно від групи і видів основних фондів. Для нарахування амортизації слід знати купівельну ціну обладнання та норму відрахувань (термін його служби). Річні амортизаційні відрахування (A_p) визначають за формулою.

$$A_p = \text{Купівельна ціна} \frac{\text{Норма амортизаційних відрахувань}}{100}$$

Приклад визначення суми амортизаційних відрахувань.

Завдання: визначити суму річної амортизації персональної ЕОМ з купівельною ціною 480 млн крб. та нормою амортизаційних відрахувань 12,5 %.

Розв'язок:

$$A_p = 480 \text{ млн} \frac{12.5}{100} = 60 \text{ млн крб. на рік,} \\ \text{або } 5 \text{ млн крб. на місяць.}$$

Перенесена у поточному році на готову продукцію вартість основних фондів після її (продукції) реалізації буде відображена у бухгалтерському обліку в спеціальному амортизаційному фонді. Кошти цього фонду є джерелом відшкодування вибулих внаслідок фізичного і морального зносу основних фондів. Проте значення даного фонду не обмежується фінансуванням простого відтворення фондів підприємства. Амортизаційні відрахування нагромаджуються поступово, а витрачаються на відновлення основних фондів одноразово, лише після закінчення строку їх служби. Нарахована амортизація до часу заміни основних фондів, що вибувають, є тимчасово вільною і служить додатковим джерелом нових капіталовкладень.

Усі основні фонди враховують як у натуральному, так і у грошовому вираженні. У бухгалтерському обліку і звітності основні фонди відображують за *первісною вартістю*, яка була в період їх створення чи придбання. Первісна вартість основних фондів не підлягає зміні, за винятком випадків:

добудови і дообладнання об'єктів, що були здійснені в порядку капітальних вкладень;
переоцінки основних фондів відповідно до постанов і розпоряджень уряду.

Так, наприклад, у колишньому СРСР основні фонди переоцінювались станом на 1 січня 1960 р. (виходячи з оптових цін, що діяли на 1 липня 1955 р.) і на 1 січня 1972 р. (на основі оптових цін, введених з 1 липня 1967 р., а також кошторисних цін і тарифів у будівництві, встановлених з 1 січня 1969 р.).

В умовах постійно зростаючої в Україні інфляції ринкова ціна основних фондів завжди перевищуватиме їхню купівельну ціну. І якщо періодично не змінювати у централізованому порядку первісну вартість фондів, це може негативно позначитися на інвестиційних можливостях підприємства.

Для того щоб сказане було зрозумілішим, продовжимо наведений приклад з персональною ЕОМ. Так, при середньорічній інфляції у 20 % (що нам зараз здається майже фантастикою) ринкова ціна комп'ютера через 8 років (термін служби) становитиме понад 2 млрд. крб.: $480 \times 1,2^8 = 480 \times 4,3 = 2\,064$ млн крб., де $1,2^8$ — індекс інфляції за 8 років при середньорічній інфляції 20 %.

Отже, якщо не проводити індексацію купівельної вартості ПЕОМ, то через 8 років нам вистачить амортизаційних коштів тільки на чверть нового комп'ютера ($480 : 2\,064$).

З метою подолання негативних явищ в економіці та створення сприятливих умов для поліпшення фінансового стану підприємств, стабілізації їх виробничої діяльності Кабінет міністрів України у 1992—1995 рр. тричі приймав постанови про проведення загальної переоцінки основних фондів, заліку взаємної заборгованості підприємств та оновлення оборотних коштів державних підприємств і організацій, згідно з якими перерахунку підлягала вартість наявних будівель, споруд, передавальних пристроїв, машин та обладнання, робочої й продуктивної худоби, багаторічних насаджень та інших видів основних фондів. Відповідні зміни були проведені і з

амортизаційними відрахуваннями. Наприклад, у 1992 р. балансова вартість машин та устаткування для інформаційно-обчислювального обслуговування збільшувалась у 12 разів, автомобільного транспорту — у 18, будівельних машин та устаткування — у 20 разів.

Залишкова вартість основних фондів враховує їх вартість за мінусом тієї її частки, яка вже перенесена на готову продукцію. Залишкова вартість менша від первісної (купівельної) на величину амортизаційних відрахувань (зносу).

Оборотні кошти. Кожне підприємство повинне мати *оборотні виробничі фонди та фонди обігу* в розмірах, достатніх для забезпечення безперервності технологічного і виробничого процесу.

Оборотні кошти підприємства являють собою сукупність коштів, авансованих для створення оборотних виробничих фондів і фондів обігу, що забезпечують їх безперервний кругообіг.

Оборотні виробничі фонди складаються з предметів праці (сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо, енергетичні ресурси), незавершеного виробництва, напівфабрикатів (покупні і власного виробництва). Крім того, до цих фондів належать деякі знаряддя праці: запасні частини для поточного ремонту, малоцінні і швидкозношувані предмети та інструменти, спеціальні пристосування, тара, спецодяг і взуття тощо.

Головною економічною ознакою оборотних виробничих фондів є те, що вони у кожному виробничому циклі свою вартість повністю переносять на вартість готової продукції і після реалізації товарів чи надання послуг їх вартість знову повертається в обіг підприємства у грошовій формі через виручку від реалізації.

Кошти, які авансуються у виробничі оборотні фонди, поділяють на дві групи: *виробничі запаси і незавершене виробництво*.

Кошти підприємств, вкладені у запаси готової продукції, призначеної для реалізації, кошти, що знаходяться у касі підприємства, на банківських рахунках і в дорозі (наприклад, грошові перекази), кошти в розрахунках (вартість відвантажених покупцям готових виробів), а також суми, що перебувають у незакінчених розрахунках за реалізовану продукцію, становлять *фонди обігу*.

Оборотні кошти постійно перебувають у русі: із сфе-

ри виробництва переходять у сферу обігу і навпаки. Звичайно кругообіг коштів починається з оплати рахунків постачальників товарно-матеріальних цінностей і закінчується одержанням виручки від реалізації продукції.

Та обставина, що кошти в ході кругообігу виступають у трьох формах (виробничій, товарній і грошовій), дозволяє підприємствам використовувати оборотні кошти з метою активного впливу на весь кругообіг матеріальних коштів, спонукаючи систематично удосконалювати техніку і технологію виробництва, організацію праці, поліпшувати організацію матеріально-технічного постачання та збуту, реалізацію товарів і надання послуг.

Джерелами формування оборотних коштів можуть бути:

- власні кошти підприємства;
- кредити банків та інвестиційних компаній;
- кредиторська заборгованість (підприємства можуть одержувати сировину, матеріали, паливо від своїх постачальників на умові наступної, після відпуску товарів, оплати).

Зрозуміло, що найкращим джерелом формування як основних, так і оборотних коштів є власні кошти підприємства, які складаються з нерозподілених прибутків, тобто нагромаджених після утримання податків і дивідендів. Здатність розширяти фінансово-господарські операції за допомогою нерозподілених прибутків є ознакою платоспроможності підприємства; інакше кажучи, можливість постійно використовувати ці кошти вказує на фінансову стабільність підприємства. Якщо ж йому не вистачає власних коштів, то керівництву необхідно шукати найкраще поєднання боргів і власного капіталу.

Своєчасний вибір різних варіантів фінансування має вирішальне значення у фінансовому плануванні. Наприклад, якщо зростають процентні ставки за банківські кредити, перевагу слід віддавати довгостроковій позиції під фіксований процент, а не короткостроковій.

Важливим показником ефективності використання оборотних коштів є їх оборотність, яка визначається за допомогою таких показників, як цикл обороту коштів і оборотність грошей.

Цикл обороту коштів — це кількість днів між датою купівлі сировини, матеріалів і датою надходження виручки від продажу готової продукції.

Оборотність грошей — кількість оборотів, які роблять

за рік гроші підприємства. Її визначають за формулою:

$$\text{Оборотність грошей} = \frac{360 \text{ днів}}{\text{Кількість днів між купівлею сировини та надходженням виручки від продажу готового товару}}$$

або

$$\text{Оборотність грошей} = \frac{360 \text{ днів}}{\text{Цикл обороту коштів}}.$$

Знаючи потребу у річних операційних витратах на проведення фінансово-господарських операцій та показник оборотності грошей, можна визначити мінімально необхідну підприємству для проведення операцій суму грошей:

$$\text{Мінімально необхідна сума грошей} = \frac{\text{Річні операційні витрати,}}{\text{Оборотність грошей}}$$

Приклад. Припустимо, що цикл обороту коштів підприємства становить 80 днів, а річні витрати — 9450 млн крб. Треба визначити мінімальну суму грошей, яку підприємство має тримати в обороті.

Використовуючи наведені формули, встановимо спочатку оборотність грошей підприємства:

$$\text{Оборотність грошей} = \frac{360 \text{ днів}}{80 \text{ днів}} = 4,5.$$

Отже, необхідна сума грошей становить 2100 млн крб. (9450 млн : 4,5).

Зауважимо, що наведений метод визначення потреби підприємства у грошах рекомендується тільки у тих випадках, коли грошові надходження і витрати стали та рівномірні протягом усього року. В інших випадках слід використовувати складніші методи — визначення процента від товарообороту або балансу грошових надходжень. Однак у даному посібнику обмежимося розглядом лише найпростішого методу — врахування оборотності грошей.

Резюме

1. Основні фонди підприємства — це сукупність знарядь праці, що функціонують протягом тривалого часу і переносять свою вартість на собівартість продукції не повністю, а частково.
2. Амортизацією називають процес списання протягом

кількох років купівельної ціни основних фондів згідно з вимогами оподаткування та бухгалтерського обліку.

3. Амортизаційні відрахування слід розглядати як джерело надходження коштів для нових капіталовкладень.
4. Розрізняють первісну (на період створення чи придбання) і залишкову (меншу від первісної на величину амортизаційних відрахувань) вартість основних фондів.
5. Оборотні кошти підприємства являють собою сукупність коштів, авансованих для створення оборотних виробничих фондів і фондів обігу.
6. Оборотні виробничі фонди складаються з предметів праці (сировина, матеріали, паливо, енергетичні ресурси), незавершеного виробництва, напівфабрикатів, деяких знарядь праці (запчастини, інструменти, тара, малоцінні предмети, спецодяг та ін.).
7. Фонди обігу становлять кошти, вкладені у запаси готової продукції, кошти на банківських рахунках та в розрахунках.
8. Цикл обороту коштів — це кількість днів між датою купівлі сировини, матеріалів і датою надходження виручки від продажу готової продукції.
9. Оборотність грошей — кількість оборотів, які роблять за рік гроші підприємства.

Запитання для перевірки знань

1. Що є головною економічною ознакою основних фондів підприємства? Структура цих фондів.
2. Чому держава контролює амортизаційні відрахування?
3. В яких випадках може змінюватися первісна вартість основних фондів і чому це недоцільно робити?
4. Чим відрізняються оборотні виробничі фонди підприємства від фондів обігу і що у них спільного?
5. За якими показниками можна судити про ефективність використання оборотних коштів?

4.4. ЗАРОБІТНА ПЛАТА

Розглянувши форми доходів учасників виробничого процесу, зупинимось тепер на доходах найманих працівників, зокрема робітників. Якщо робітник є власником тільки своєї робочої сили, то його доход складається

лише із заробітної плати. Якщо ж він бере участь у виробництві не тільки своєю робочою силою, а й іншими видами ресурсів, то його дохід — це сума заробітної плати та інших видів доходу (наприклад, дивідендів на акції або ренти на те капітальне обладнання, яке робітник вніс у виробництво).

Але основну увагу звернемо на заробітну плату, що є найважливішим елементом витрат в економіці і найчастіше єдиним або найбільшим джерелом доходів для найманих робітників, який у середньому становить $\frac{3}{4}$ національного доходу.

Основна мета аналізу полягає у тому, щоб: 1) дати визначення заробітної плати; 2) показати механізм встановлення та регулювання заробітної плати; 3) висвітлити роль держави і профспілок у визначенні та регулюванні розмірів заробітної плати; 4) розглянути економічний зміст мінімуму та індексації заробітної плати; 5) пояснити диференціацію заробітної плати.

На ринку праці виступає, з одного боку, найманий робітник, а з другого — власник засобів виробництва, підприємець. Останній наймає робітників, надає їм робочі місця і виплачує заробітну плату. Якою повинен бути розмір заробітної плати і від чого він залежить? Чи має значення при цьому визначення заробітної плати, характер відносин між найманим робітником і роботодавцем та ін.?

Зазначимо, що *найманий робітник є власником єдиного товару — своєї робочої сили, який він продає роботодавцю і за який прагне одержати найбільшу ціну у формі заробітної плати*, оскільки, нагадаємо, для нього це один з найбільших доходів. Роботодавець у свою чергу, купуючи цей товар, розглядає його як один з елементів витрат на робочу силу, а значить, прагнучи зменшити витрати, зменшуватиме заробітну плату. Тобто цілком природно, що найманий робітник і роботодавець щодо заробітної плати мають на ринку праці протилежні цілі. Але природним це явище є тільки в період первинного нагромадження капіталу, коли підприємець будь-якою ціною прагне одержати найбільші прибутки і не зважає на стосунки з найманим робітником, які нерідко мають у таких умовах конфліктний характер.

У даному випадку, повторюємо, роботодавець розглядає заробітну плату як елемент витрат на виробництво і прагне його скоротити. Для цієї ситуації підходить дуже поширене визначення заробітної плати як частини доходу (національного доходу), який спрямо-

вується для індивідуального споживання. А заробітна плата конкретного робітника залежить від результатів затраченої ними праці, її кількості і якості з урахуванням наслідків господарської діяльності підприємства. Отже, з позицій роботодавця таке визначення цілком правильне, бо дає йому змогу встановлювати рівень заробітної плати на свій розсуд і у відповідності з його метою.

Чи може погодитись на таке визначення найманий робітник? Тільки частково, бо в ньому немає об'єктивного критерію, за яким би встановлювався розмір заробітної плати. Нагадаємо, що робоча сила на ринку праці є товаром і як будь-який товар має вартість, що визначається вартістю коштів, потрібних для нормального відтворення робочої сили робітника та членів його сім'ї. А заробітна плата є перетвореною формою вартості і ціни робочої сили. Отже, з цих позицій головним, хоча і не єдиним фактором визначення заробітної плати та її розміру є *вартість робочої сили*.

Але для того, щоб роботодавець став на позиції найманого робітника, а найманий робітник — на позиції роботодавця, необхідно, щоб між ними існували **відносини соціального партнерства**, які ґрунтуються на тому, що обидва партнери на ринку праці розуміють і враховують інтереси один одного та відмовляються від ідеї класової боротьби.

Таким чином, і робітник, і роботодавець в умовах соціального партнерства повинні розуміти заробітну плату, з одного боку, як будь-який заробіток, обчислений, як правило, у грошовому вираженні, що його згідно з трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану роботу чи надані послуги, а з другого — як перетворену форму вартості і ціни робочої сили. У першому випадку відображена стимулююча функція заробітної плати, а в другому — відтворювальна.

Крім того, у розвинутій ринковій економіці при обмеженості усіх видів ресурсів, коли стає неможливим використання екстенсивних факторів виробництва, роботодавець мимоволі починає розуміти, що **розмір заробітної плати повинен бути таким, щоб робітник міг оновлювати свої фізичні сили, поповнювати професійні знання, підвищувати духовний та кваліфікаційний рівень, матеріально забезпечувати сім'ю тощо**. Тобто він починає розуміти заробітну плату не тільки вузько — як грошові виплати, а й широко — як грошові та негрошові соціальні доплати і пільги (надання безплатних фізкульт-

турно-оздоровчих, освітніх та інших послуг, подарунки членам сім'ї до свят, організація туристичних поїздок, пікніків, спортивних змагань та ін.), не тільки як витрати на виробництво, а й як інвестиції в людський капітал.

З урахуванням викладеного мінімальні рівні ставок та окладів робітників повинні виходити з **мінімальної заробітної плати**, яка в свою чергу не може бути нижчою за мінімальну вартість робочої сили. Іншими словами, *мінімальна заробітна плата — це встановлений державою розмір заробітної плати, нижче якого не може провадитись оплата за фактично виконану найманим робітником повну місячну норму праці (робочого часу)*. Встановлена державою мінімальна заробітна плата регулюється з урахуванням: а) вартісної величини мінімального споживчого бюджету; б) середнього рівня заробітної плати по країні; в) рівнів економічного розвитку та продуктивності.

Отже, **мінімальна заробітна плата — один з важливих елементів соціального захисту трудящих**. У ряді випадків на основі розміру встановленого мінімуму заробітної плати визначають: розмір пенсій по старості; стипендії учням ПТУ, студентам технікумів, вузів; стипендії безробітним, які проходять перепідготовку; розмір допомоги по безробіттю особам, що вперше шукають роботу; розмір допомоги по догляду за дитиною; мінімальний розмір допомоги по тимчасовій непрацездатності і т. ін. Одночасно мінімальна заробітна плата відіграє і *негативну роль*, зменшуючи зайнятість. Деякі економісти вважають, що підвищення її рівня призводить до збільшення витрат на робочу силу і знижує ділову активність підприємців. У результаті деякі низькооплачувані робітники, для допомоги яким і призначався цей мінімум, можуть взагалі залишитися без роботи.

Заробітна плата складається із **основної і додаткової**. Основна заробітна плата повинна бути достатньою для нормального відтворення робочої сили працівника та членів його сім'ї, залежить від результатів праці робітника і визначається тарифними ставками, відрядними розцінками і преміями, передбаченими системою оплати праці, посадовими окладами, а також надбавками і доплатами. Додаткова оплата праці включає деякі види премій, винагороди, інші заохочувальні та пільгові виплати, встановлені колективним договором.

Основна заробітна плата відноситься на собівартість продукції (робіт, послуг), а додаткова визначається ре-

зультатами господарської діяльності і виплачується за рахунок власних коштів (прибутку) підприємства.

Важливо також розрізняти грошову, або номінальну, та реальну заробітну плату. **Номінальна заробітна плата** — це сума грошей, одержана за годину, день, тиждень і т. п. **Реальна заробітна плата** — кількість товарів і послуг, які можна придбати або одержати на номінальну заробітну плату; тобто реальна заробітна плата — це «купівельна спроможність» номінальної заробітної плати. Цілком очевидно, що реальна заробітна плата залежить від номінальної, а також цін на товари і послуги. Зміни реальної заробітної плати в процентному відношенні можна визначити шляхом віднімання процентних змін у рівні цін з процентних змін у рівні номінальної заробітної плати. Так, підвищення номінальної заробітної плати на 8 % при зростанні цін на 5 % дає приріст реальної заробітної плати на 3 %. Слід зазначити, що номінальна й реальна заробітна плата не обов'язково змінюються в одному і тому ж напрямі. Наприклад, номінальна заробітна плата може підвищитись, а реальна — в той же час знизитись, якщо ціни на товари ростуть швидше, ніж номінальна заробітна плата.

Одним із дійових елементів механізму ринку праці є **індексація доходів населення**. Її мета — підвищити рівень реальних доходів населення. *Індексація доходів — це завчасно встановлений законодавчо рішенням виконавчої влади або при укладанні колективних договорів механізм автоматичного коригування доходів, який дає змогу частково або повністю відшкодувати підвищення вартості життя.* Індексації підлягають ті види грошових доходів, які не мають разового характеру, в тому числі і заробітна плата.

Механізм індексації повинен:

забезпечувати соціальний захист насамперед незабезпечених верств населення;

посилювати мотиви трудової діяльності і активності; послідовно проводити політику обмеження інфляції.

Однак посиленню мотивів трудової діяльності і активності індексація доходів сприяє найменшою мірою. Навпаки, індексація створює умови для утримання, оскільки забезпечує збільшення доходів усіх незалежно від активності і трудового внеску.

Підкреслимо, що рівень заробітної плати у ринкових умовах залежить від факторів, що діють стихійно, а саме: змін вартості робочої сили та співвідношення попиту і пропозиції на неї; а також від факторів свідомого

впливу держави, профспілок та окремих підприємців через державну економічну політику, систему колективних переговорів профспілок з підприємцями та політику дискримінації в трудових відносинах. Відповідно до цього механізм встановлення та регулювання заробітної плати включає: державну систему регулювання, систему колективно-договірного регулювання та ринкове самонастроювання.

Функціями державного регулювання заробітної плати, як правило, є:

- визначення мінімуму заробітної плати;
- встановлення законодавчої основи індексації заробітної плати;
- визначення мінімуму заробітної плати;
- встановлення максимальних розмірів заробітної плати в умовах економічної кризи та спаду виробництва;
- регулювання заробітної плати в державних підприємствах, організаціях та установах;
- розробка науково-методичних матеріалів для підприємств різних форм власності, які мають рекомендаційний характер;
- розробка законодавчих актів у галузі регулювання заробітної плати, які є державними гарантіями для окремих категорій трудящих.

Встановлення і регулювання заробітної плати найманих робітників госпрозрахункових та комерційних підприємств здійснюються на основі системи тарифних угод, які укладаються на міжгалузевому, галузевому рівнях і рівні підприємств. Сторонами тарифних угод є відповідні об'єднання професійних спілок, об'єднання підприємців та органів державної виконавчої влади. Тарифна угода підприємства є складовою частиною колективного договору, який укладається на підприємстві у встановленому порядку.

Для диференціації заробітної плати на рівні підприємства використовуються такі елементи, як нормування праці, тарифна система, форми та системи заробітної плати. Кожний елемент має своє призначення: нормування дає змогу враховувати кількість праці, індивідуальний внесок кожного робітника у загальні результати; тарифна система — співвіднести різні конкретні види праці, врахувати їх складність, умови виконання і народногосподарське значення, відобразити якість праці у заробітній платі; форми і системи заробітної плати — встановити зв'язок заробітку робітників з кількісними та якісними результатами їх праці.

Нормування праці дозволяє визначити, який обсяг затрат праці повинен відповідати встановленому розміру її оплати у конкретних організаційно-технічних умовах. Основними видами норм праці є норма виробітку, обслуговування, керованості, чисельності, а також норма часу, що показує, яку кількість робочого часу повинен затратити робітник певної кваліфікації у суворо визначених виробничих умовах на виконання одиниці роботи.

Тарифна система являє собою сукупність нормативів, за допомогою яких здійснюється диференціація заробітної плати залежно від складності (кваліфікація, відповідальність) і умов праці (шкідливість, важкість, інтенсивність, привабливість).

Основними елементами тарифної системи є *тарифно-кваліфікаційні довідники, кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців, тарифні сітки та ставки, схеми посадових окладів*.

Тарифно-кваліфікаційні довідники, об'єднані в єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій робітників (ЄТКД), являють собою збірники нормативних актів, які вміщують кваліфікаційні характеристики робіт і професій, згруповані в розділи по виробництвах і видах робіт.

ЄТКД служить для тарифікації робіт, присвоєння кваліфікаційних розрядів робітникам, а також для формування програм по підготовці і підвищенню кваліфікації робітників. ЄТКД, що використовується нині підприємствами, підготовлений і затверджений державними органами з праці. Він включає 72 випуски по різних виробництвах і видах робіт.

Тарифно-кваліфікаційні характеристики, які включені до ЄТКД, містять опис основних, найбільш поширених робіт по професіях робітників.

Кожна з тарифно-кваліфікаційних характеристик складається з трьох розділів. У першому розділі «Характеристика робіт» наведені характеристики тих з них, які повинен виконувати робітник даної кваліфікації.

У другому розділі «Повинен знати» зазначається, що має знати робітник відповідної професії і розряду (кваліфікації) про технологію, обладнання, фізико-хімічні властивості матеріалів.

У третьому розділі наведені приклади типових робіт, які повинен виконувати робітник даного розряду, що дозволяє швидко і точно визначити, до якого конкретного розряду слід віднести ту чи іншу роботу.

Кваліфікаційний довідник посад керівників, спеціа-

лістів і службовців є нормативним документом, який вміщує загальногалузеві кваліфікаційні характеристики.

У кваліфікаційних характеристиках зазначаються посадові обов'язки, вимоги до знань, рівня і профілю підготовки керівників, спеціалістів і службовців. Кваліфікаційні характеристики по кожній посаді складаються із трьох розділів: «Посадові обов'язки», «Повинен знати», «Кваліфікаційні вимоги».

Довідник, що розглядається, призначається для застосування на підприємствах з метою забезпечення раціонального поділу праці, підбору, розстановки і використання кадрів, визначення посадових обов'язків кваліфікаційних вимог.

Одним з елементів тарифної системи, який регулює рівень заробітної плати робітників залежно від кваліфікації і складності робіт, що ними виконуються, є тарифні *сітки*. Останні являють собою шкалу кваліфікаційних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів, за допомогою яких встановлюється безпосередня залежність заробітної плати робітників від їх кваліфікації.

Кваліфікаційний розряд певною мірою характеризує рівень кваліфікації робітника. Він залежить від ступеня складності, точності і відповідальності виконуваних ним робіт. Найпростіші роботи належать до першого (нижнього) розряду, а найскладніші — до найвищого. Відповідно робітники початкового (нижнього) рівня кваліфікації тарифікуються першим розрядом, а вищого — останнім розрядом. Однак найточнішу уяву про співвідношення кваліфікаційного рівня робітників, віднесених до різних розрядів, дають *тарифні коефіцієнти*.

Кількість кваліфікаційних розрядів і коефіцієнтів визначається складністю виробництва і робіт, що виконуються. У даний час на більшості промислових підприємств використовується шестирозрядна тарифна сітка. Тарифні коефіцієнти показують, у скільки разів тарифні ставки другого і наступних розрядів сітки вищі від ставки першого розряду. Тарифний коефіцієнт першого розряду завжди дорівнює одиниці.

Абсолютне і відносне зростання тарифних коефіцієнтів — основа диференціації заробітної плати робітників залежно від тарифних розрядів.

Важливими елементами тарифної системи є тарифні ставки першого розряду, які визначають мінімальну оплату праці робітників за виконання найпростіших робіт в одиницю робочого часу (годину, день, місяць).

Тому розрізняють годинну, денну і місячну тарифні ставки. Перехід від годинної тарифної ставки до денної та місячної здійснюється множенням годинної ставки на кількість годин і днів.

Мінімальна тарифна ставка, або ставка першого розряду, на підприємстві не може бути меншою визначеної як державна гарантія.

На основі мінімальної тарифної ставки здійснюється система диференціації тарифних ставок. Основним фактором їх диференціації є складність (кваліфікація) праці. Поряд з цим тарифні ставки диференціюються за професіями робітників, формами заробітної плати. Через диференціацію тарифних ставок за професіями робітників встановлюються вищі тарифні ставки в межах одного і того ж розряду для професій робітників, які виконують роботи підвищеної складності і відповідальності. Так, на машинобудівних підприємствах тарифні ставки слюсарів-інструментальників і верстатників широкого профілю, зайнятих на особливо складному й унікальному устаткуванні, вищі тарифних ставок верстатників по обробці металу і значно вищі від тарифних ставок робітників, зайнятих на інших роботах.

На деяких підприємствах здійснюється диференціація тарифних ставок за формами заробітної плати. При цьому тарифні ставки для робітників-відрядників встановлюються вищими, ніж для почасових того ж розряду з метою відшкодування додаткових витрат, пов'язаних з більшою інтенсивністю відрядних робіт.

Для оплати праці керівників, спеціалістів і службовців використовують посадові оклади. Їх розміри встановлюють залежно від посад, які займають керівники, спеціалісти і службовці, кваліфікації, умов праці, масштабів і складності виробництва, обсягів і складності робіт.

Одне з центральних питань вдосконалення заробітної плати на сучасному етапі — подальший розвиток тарифної системи. Чи виконала тарифна система свою історичну місію і в процесі переходу до ринкової економіки вона відіме, чи вона й у подальшому об'єктивно необхідна? Це питання в останні роки активно обговорюється в економічній літературі і на практиці. Існує думка, що за умов ринкових відносин необхідність у тарифній системі відпадає. Проте світовий досвід переконує, що і за ринкових умов потрібен універсальний регулятор, за допомогою якого можна об'єктивно виміряти, а отже, справедливо відшкодувати суспільно необ-

хідні втрати праці у вигляді оплати. І дану роль може ефективно виконувати тарифна система (разом з так званою безтарифною, сутність якої буде викладено нижче), забезпечуючи реалізацію принципу рівної оплати за рівну працю.

Водночас очевидне й те, що свою «історичну» роль виконала дотеперішня, занижено-зрівняльна державна тарифна система, за допомогою якої здійснювалось державне «призначення» заробітної плати, що не відповідає вартості робочої сили.

За нових економічних умов кожне підприємство може самостійно розробляти тарифну систему, дотримуючись державних гарантій і вимог генеральної і галузевої тарифних угод, що й закріплено чинним законодавством.

Конкретні розміри тарифних ставок і окладів визначаються колективними договорами в межах наявних коштів на оплату праці, але не нижче встановленого державою мінімального розміру заробітної плати.

У таблиці 15, як приклад, наведено систему коефіцієнтів для визначення місячних тарифних ставок робітників як складової галузевої тарифної угоди, що діяла на підприємствах Мінмашпрому України в 1994 р.

З розширенням економічної самостійності підприємств, вдосконаленням госпрозрахунку, а особливо з переходом до ринкових відносин, на практиці набуло поширення застосування так званої безтарифної системи оплати праці. Одними з перших таку систему запровадили колективи Вешкінського комбінату торговельного устаткування Московської області та МНТК «Мікрохірургія ока».

Спільним для названої та інших безтарифних систем оплати праці є таке:

1. У рівні умови ставляться робітники і службовці, тобто відміняються стабільні тарифні ставки для робітників і посадові оклади для службовців.

2. Встановлюється єдиний для підприємства мінімум заробітної плати для працівників, що виконують найпростіші функції.

3. Розробляється і затверджується шкала співвідношень в оплаті праці різної складності з мінімально можливою кількістю рівнів.

У МНТК «Мікрохірургія ока» цю шкалу назвали «шкалою соціальної справедливості» і складається вона з шести рівнів:

Посада	Коефіцієнт
Керівник підприємства (генеральний директор)	4,5
Заступник генерального директора	4,0
Керівники відділів	3,5
Лікарі	3,0
Медичні сестри	2,0
Санітарки	1,0

Коефіцієнти показують співвідношення в оплаті праці залежно від посади.

4. Заробітна плата нараховується не кожному працівникові окремо за тарифними ставками і окладами, а спочатку визначається її загальна сума, зароблена колективом, потім вона розподіляється між членами трудового колективу пропорційно до встановлених коефіцієнтів та відпрацьованого кожним часу.

5. З метою запобігання зрівнялівці розробляються додаткові умови диференціації нарахованої заробітної плати. Беруться до уваги якості роботи, виконання виробничих завдань, трудова дисципліна, взаємодопомога тощо.

Підсумовуючи, зауважимо, що головна суть безтарифної системи оплати праці полягає у паюванні колективного заробітку за заздалегідь встановленими коефіцієнтами співвідношень в оцінці праці різної складності. Основним призначенням цієї системи є мотивація ефективної праці кожного індивідуума і колективу як єдиного цілого, адже заробіток кожного окремого працівника залежить від трьох чинників: кінцевих результатів колективної діяльності; встановленого працівникові коефіцієнта (паю в колективному заробітку); особистого ставлення кожного працівника до спільної справи.

На деяких підприємствах чи структурних підрозділах шкала коефіцієнтів (паїв) переглядається щомісячно або уточнюється приблизно так, як переглядаються коефіцієнти трудової участі у виробничих бригадах.

Зазначимо, що назву «безтарифна система оплати праці» слід розглядати як умовну, оскільки встановлювані коефіцієнти (паї) — це також своєрідні тарифи. На думку авторів, цю систему точніше було б назвати методом паювання колективного трудового доходу залежно від індивідуального внеску.

Форми і системи заробітної плати визначають порядок нарахування останньої залежно від результативності праці. **Дві основні форми заробітної плати** — **почасова і відрядна** — **різняються між собою за способами ви-**

15. Коефіцієнти співвідношення місячних тарифних ставок робітників по кваліфікаційних розрядах і мінімальної заробітної плати

Види виробництва та робіт	Кваліфікаційні розряди							
	1	2	3	4	5	6	7	8

Слюсарі-інструментальники і верстатники широкого профілю, які зайняті на універсальному устаткуванні інструментальних та інших цехів підготовки виробництва; верстатники на унікальному устаткуванні; слюсарі-ремонтники

2,82—6,44 3,07—7,0 3,40—7,76 3,80—8,70 4,31—9,86 5,08—11,6 5,33—12,18 5,67—12,94

Робітники основного та допоміжного виробництв

2,60—5,74 2,83—6,24 3,13—6,92 3,51—7,74 3,98—8,78 4,68—10,34 —

Робітники, зайняті на інших роботах, безпосередньо не зв'язаних з основним характером діяльності підприємства

2,15—4,78 2,35—5,20 2,60—5,76 2,92—6,46 3,30—7,32 3,88—8,60 —

міру кількості праці тієї чи іншої якості, часу чи кількості виготовленої продукції (виконаних операцій). Специфічна функція форм і систем заробітної плати полягає у виявленні способу оцінки міри праці для її оплати, тобто яким чином враховується кількість праці: через робочий час чи продукт праці, на основі індивідуальних чи колективних результатів.

Почасова оплата праці поділяється на просту і почасово-преміальну. З переходом до ринкової економіки у нас застосовують системи почасової форми заробітної плати, які мають поширення за рубежом,— система двох або кількох ставок заробітної плати, системи колективного преміювання: участь трудящих у розподілі прибутків, видача акцій, дивідендів за інвестовану заробітну плату або премії та ін.

Відрядна форма заробітної плати поділяється на пряму, відрядно-преміальну, відрядно-прогресивну, акордну. Серед відрядно-преміальних систем найбільш поширене преміювання за економію сировини, матеріалів, електроенергії, бережливе ставлення до інструментів та обладнання, підвищення продуктивності праці та ін.; із систем колективного преміювання — система участі в розподілі прибутків.

Резюме

1. Склад доходів кожного працівника залежить від того, яку участь він бере у виробництві: тільки своєю робочою силою чи також і засобами виробництва.
2. У період первинного нагромадження капіталу підприємець визначає заробітну плату як витрати на виробництво і прагне скоротити їх розмір.
3. В умовах розвинутого ринкового господарства, коли між працівниками та роботодавцями існують відносини соціального партнерства, кожна сторона розуміє заробітну плату і як будь-який заробіток у грошовому вираженні, і як перетворену форму вартості та ціни робочої сили.
4. Для успішного функціонування ринку праці необхідно, щоб підприємці розуміли заробітну плату не тільки як витрати на виробництво, а й як інвестиції у людський капітал.
5. Одним з дійових елементів соціального захисту населення є встановлення мінімальної заробітної пла-

- ти, яка не може бути нижчою за мінімальну вартість робочої сили.
6. Реальна заробітна плата — це кількість товарів і послуг, які можна придбати або одержати на номінальну заробітну плату.
 7. Індексація доходів населення повинна забезпечувати захист насамперед непрацевдатних верств. Вона має також і негативні наслідки, оскільки створює умови для утриманства.
 8. Механізм встановлення та регулювання заробітної плати ґрунтується на тому, що на її рівень впливають зміни вартості робочої сили, співвідношення попиту та пропозиції на робочу силу, державна політика, участь профспілок у системі колективних переговорів та ін. Він включає державну систему регулювання, систему колективно-договірного регулювання та ринкове самонастроювання.
 9. Елементами організації оплати праці на підприємстві є нормування праці, тарифна система та форми і системи заробітної плати.
 10. Важливим елементом механізму визначення індивідуальної заробітної плати є тарифна система, як основний засіб диференціації рівнів оплати праці залежно від складності і умов праці.
 11. Світовий досвід свідчить, що і за ринкових умов потрібен універсальний регулятор, за допомогою якого досягається реалізація принципу рівної оплати за рівну працю. Таким регулятором є тарифна система та її модифікації.
 12. Складовими тарифної системи є тарифно-кваліфікаційні довідники, кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців, тарифні сітки та ставки, схеми посадових окладів.
 13. З переходом до ринкових відносин на практиці стала застосовуватися так звана безтарифна система. Ця система безтарифною називається тому, що постійний тариф відсутній, замість нього встановлюється шкала співвідношень в оплаті праці різних категорій працюючих, за допомогою яких здійснюється паювання колективного заробітку. Встановлювані коефіцієнти (паї) — це також своєрідні тарифи. Рівень останніх залежить від результатів діяльності колективу, трудового внеску працівника в спільну справу, вихідного коефіцієнта, що враховує складність і відповідальність виконуваних робіт. Впровадження цієї

системи на практиці — це ні що інше, як застосування методу паювання колективного трудового доходу залежно від індивідуального внеску.

Запитання для перевірки знань

1. З чого може складатись дохід найманого робітника?
2. Як підприємець визначає заробітну плату в період первинного нагромадження капіталу і в умовах соціальної ринкової економіки?
3. Що таке вартість робочої сили і як вона зв'язана з поняттям заробітної плати?
4. Що таке політика соціального партнерства?
5. Розкрийте призначення, характер, механізм регулювання та негативні сторони мінімальної заробітної плати.
6. Яка різниця між основною і додатковою заробітною платою?
7. Чим відрізняється реальна заробітна плата від номінальної?
8. Для чого служить індексація доходів населення?
9. Розкрийте механізм встановлення та регулювання розмірів заробітної плати на державному, галузевому рівнях та на рівні підприємств.
10. Елементи організації оплати праці на підприємствах.
11. У чому полягає основне призначення тарифної системи?
12. Охарактеризуйте складові тарифної системи.
13. Що таке тарифна сітка?
14. Тарифні ставки першого розряду і їх місце в тарифній системі.
15. Права підприємства у розробці тарифної системи.
16. Що таке безтарифна система?
17. У чому полягають переваги безтарифної системи?

4.5. НОРМУВАННЯ ПРАЦІ

Суть нормування праці. Кожне підприємство створюється й існує для того, щоб увійшовши до суспільного поділу праці, зайнявши своє місце на ринку товарів, шляхом виробництва й продажу певної продукції заробити необхідні кошти як для пристойного життя своїх людей, так і подальшого розвитку виробничої бази підприємства. Це зобов'язує колектив підприємства, насамперед його керівників, добре налагодити виробничий

процес, організувати працю таким чином, щоб вона була економічно ефективною.

Для забезпечення певної ефективності виробництва важливо оптимізувати витрачання усіх видів ресурсів, що залучаються для цього: живої праці, сировини та матеріалів, палива й енергії, інструментів та устаткування тощо. Першим кроком на шляху до оптимізації витрачання виробничих ресурсів є нормування, тобто обґрунтоване визначення кількості конкретних ресурсів, яка об'єктивно потрібна для ведення економічно ефективного виробництва за досягнутого рівня розвитку продуктивних сил суспільства.

Отже, йдеться про певну об'єктивну міру витрачання ресурсів на одиницю вироблюваного продукту. Будь-який надлишок у витрачанні ресурсів негайно збільшить собівартість продукції і зменшить прибуток підприємства. Невиправдана економія ресурсів також не вигідна, бо спричинює погіршення якості продукції. А це в умовах ринкових відносин для підприємства може обернутися більшими збитками, ніж було заощаджено на економії ресурсів.

Усе це повною мірою стосується і живої праці. Зайві люди на виробництві — це низька продуктивність праці та висока собівартість продукції за рахунок не виправданих виплат грошей у формі заробітної плати. Менша від об'єктивних потреб чисельність персоналу дає деяку економію заробітної плати, але негайно виникають диспропорції між різними структурними підрозділами, порушується виробничий ритм з усіма негативними наслідками.

Нормування праці як процес визначення об'єктивно необхідних затрат робочого часу в усіх сферах діяльності людини є однією з найважливіших складових суспільної організації праці. Суть нормування полягає у встановленні необхідних затрат живої праці на виконання певної роботи за нормальної організації та інтенсивності праці.

Конкретною формою вираження міри праці є норма праці, що визначається у процесі її нормування. Кожна обґрунтована норма, розрахована на конкретні організаційно-технічні умови виробництва, водночас повинна бути суспільно необхідною мірою праці. Для забезпечення саме такого рівня обґрунтування норм праці процес нормування повинен включати:

ретельне вивчення організаційно-технічних умов ви-

конання кожної конкретної роботи, що підлягає нормуванню;

організаційно-технологічне проектування процесу виконання цієї роботи;

визначення норм праці на підставі організаційно-технологічного регламенту;

надання необхідної допомоги виконавцям під час освоєння ними нових трудових процесів і норм.

Термін нормування праці вживається в кількох значеннях. По-перше, як процес визначення норм праці. По-друге, як різновид практичної діяльності людини, тобто як фах. По-третє, як функція конкретного структурного підрозділу підприємства (бюро нормування праці) або посадової особи (нормувальника). По-четверте, як галузь наукових знань, відносно автономна частина науки організації праці. Нарешті, по-п'яте, як навчальний курс, що викладається у середніх спеціальних та вищих навчальних закладах.

Призначення та завдання нормування праці. Сучасний рівень розвитку продуктивних сил обумовлює широке і багатоступінчасте кооперування праці, в умовах якого індивідуальна трудова діяльність можлива і має певне соціально-економічне значення, але галузь її поширення не може бути великою внаслідок генетично обмежених можливостей зростання продуктивності праці. Вирішальну роль у розвитку суспільства відіграє спільна або колективна трудова діяльність з характерним глибоким поділом праці.

Виділення нормування праці в окрему функцію апарату управління виробництвом є закономірним наслідком поглиблення суспільного поділу праці. Виробнича практика останнього сторіччя підтвердила ефективність відокремлення функції нормування праці. Усі витрати на здійснення цієї важливої функції багаторазово окупуються тією економією живої праці, яку повсякденно своєю діяльністю забезпечують відповідні функціональні служби підприємств.

Практичне значення нормування праці на виробництві дуже велике. Як уже зазначалося, головна роль нормування праці полягає у встановленні об'єктивно необхідної міри затрат живої праці (норми) на виконання конкретної роботи.

Норма праці є тією первинною клітиною організації праці та виробництва, від якої починаються і на якій ґрунтуються практично всі планово-економічні розрахунки на підприємстві як поточного, так і перспективного

та прогнозного характеру. На підставі норм затрат праці здійснюють також розрахунки економічної ефективності науково-технічних та організаційних нововведень.

Водночас норми праці становлять об'єктивну основу раціональної організації та оперативного управління виробництвом. Нормування відіграє значну соціальну роль як засіб встановлення рівнонапружених норм праці за однакових умов виробництва незалежно від галузевої приналежності та відомчої підпорядкованості підприємств. Воно сприяє досягненню суспільно необхідної інтенсивності праці на різних ділянках підприємства, на різних підприємствах та регіонах. Соціальне значення нормування праці полягає також у тому, що воно є дійовим засобом забезпечення оптимального співвідношення між мірою оплати та мірою праці, що відповідає вимогам соціальної справедливості у розподілі фонду споживання.

Нормування у поєднанні з іншими заходами організації праці сприяє раціоналізації трудових процесів, усуненню втрат робочого часу, оптимальному поєднанню колективних зусиль на основі прогресивних форм кооперування праці. Порівняння фактичних затрат праці з об'єктивно необхідними дає можливість виявити приховані резерви виробництва, що зрештою веде до зменшення трудомісткості продукції та зростання продуктивності праці.

Значення нормування праці як вихідної бази для узгодження дій різних виконавців та структурних підрозділів не зменшується, а, навпаки, зростає в умовах високомеханізованого виробництва. Без точних норм затрат праці неможливо забезпечити єдність, узгодженість та безперервність роботи численних систем машин та устаткування, а також ритмічність випуску готової продукції.

Навіть невелика помилка у визначенні затрат робочого часу на ту чи іншу технологічну операцію в умовах високомеханізованого виробництва може спричинити штучне створення на виробництві «вузьких місць», які стримуватимуть нормальний хід виробництва. Внаслідок цього частина робочих місць буде недостатньо завантажена, а інші працюватимуть у режимі перевантаження, з нічними змінами, зростуть запаси деталей та вузлів, напівфабрикатів на окремих операціях. Усе це негативно впливатиме на кількісні та якісні показники ефективності виробництва.

В умовах ринкової економіки, коли підприємство

стає економічно самостійним, а конкуренція товаровиробників на порядок денний гостро ставить питання виживання, нормування праці набуває особливого значення як дійовий засіб скорочення затрат живої праці, економії коштів, що йдуть на оплату праці, зниження собівартості продукції та підвищення її конкурентоспроможності.

Разом з тарифною системою нормування є ефективним засобом позитивної мотивації праці, спрямованої на посилення творчої активності трудівників, що має неоціненне значення в нових умовах господарювання.

Широко розрекламоване колись так зване соціалістичне змагання тепер повністю втратило своє значення. Але потреба визначення трудового внеску працівників і окремих колективів з метою точного встановлення частки кожного у колективно заробленому фонді оплати праці свою актуальність зберігає. Отже, об'єктивна диференціація трудового внеску колективів та окремих виконавців можлива за умови встановлення точних, рівнонапружених норм праці для кожного робочого місця.

Предметом нормування праці є тривалість трудових процесів у часі, а *об'єктом* може бути будь-яка доцільна діяльність людини як фізична, так і розумова, тобто трудовий процес у його конкретному і специфічному вияві.

Нормування праці тісно пов'язане з технологією виробництва і фактично є її логічним продовженням. Водночас воно є невід'ємною складовою частиною організації праці.

Класифікація норм затрат праці. Трудові процеси відбуваються у різноманітних організаційно-технічних умовах, з різним ступенем поділу й кооперування праці. Дуже різняться між собою виконувані працівниками функції, неоднаковий і рівень механізації виробництва.

У кожному конкретному випадку має застосовуватися особлива технологія нормування, що втілюється у конкретних видах норм затрат праці. Це вимагає знання класифікації норм затрат праці, щоб безпомилково обирати той чи інший різновид норми залежно від особливостей трудового процесу.

Загальна схема класифікації норм затрат праці наведена на рис. 10. Весь спектр широко уживаних норм поділяється на шість груп за такими ознаками: за призначенням, видом затрат часу, сферою поширення, періодом дії, ступенем деталізації, методом обґрунтування.

НОРМИ ЗАТРАТ ПРАЦІ

ЗА ПРИЗНАЧЕННЯМ

часу
виробітку
обслуговування
чисельності
підлеглих
співвідношення
працівників
нормовані завдання

ЗА ВИДОМ ЗАТРАТ ЧАСУ

підготовчо-заключного обслу-
говування робочого місця
оперативного
на відпочинок
штучного
штучно-калькуляційного на
партію виробів

ЗА СФЕРОЮ ПОШИРЕННЯ

міжгалузеві
галузеві
районні
місцеві

ЗА ПЕРІОДОМ ДІЇ

тривалої дії
сезонні
тимчасові
разові

ЗА СТУПЕНЕМ ДЕТАЛІЗА- ЦІЇ

деталізовані:
мікроелементні
елементні
операційні
укрупнені:
комплексні
типові
єдині

ЗА МЕТОДОМ ОБГРУНТУ- ВАННЯ

технічно обгрунтовані
дослідно-статистичні

ЗА КІЛЬКІСТЮ ЛЮДЕЙ, ПРАЦЯ ЯКИХ НОРМУЄТЬСЯ

індивідуальні
колективні

10. Класифікація норм затрат праці.

Розглянемо як одне з головних — групування норм за видом затрат часу.

Норма підготовчо-заключного часу ($T_{пз}$) в одинично-му і дрібносерійному виробництві встановлюється на одну деталь (виріб); у серійному — на партію деталей (виробів); у масовому виробництві одна й та сама робота повторюється щодня, а підготовка робочого місця здебільшого покладається на допоміжних робітників,

тому підготовчо-заклучний час є дуже малим і приєднується до часу обслуговування робочого місця.

Особливість даної норми полягає в тому, що вона не залежить від величини партії деталей. Це означає, що затрати підготовчо-заклучного часу зменшуються, коли кількість деталей у партії зростає. В цьому за однакових інших умов і проявляється економічна перевага великосерійного і масового виробництва.

Норма часу обслуговування робочого місця ($T_{об}$) при нормуванні операцій механічної обробки в умовах масового і серійного виробництва визначається окремо для організаційного ($T_{орг}$) і технічного обслуговування ($T_{тех}$); в індивідуальному і дрібносерійному виробництві на частини не поділяється. Величина цієї норми залежить від ступеня раціональності поділу і кооперування праці між основними та допоміжними робітниками.

Норма оперативного часу ($T_{оп}$) включає основний час (T_o) і неперекривну частину допоміжного часу (T_d). Залежно від типу виробництва, особливостей технології та можливостей механізації розрахунків для встановлення норми оперативного часу використовують нормативи різного ступеня укрупнення. На складальних операціях у масовому виробництві застосовують мікроелементні нормативи на трудові рухи, у великосерійному виробництві — нормативи на трудові дії та прийоми, у серійному — нормативи на прийоми і комплекси прийомів, дрібносерійному та індивідуальному — укрупнені нормативи основного, допоміжного та оперативного часу.

Норма часу на відпочинок ($T_{во}$) включає сумарну кількість часу T_v регламентованих перерв, встановлюваних на зміну. Час на відпочинок здебільшого об'єднується з часом на особисті потреби ($T_{ос}$). Норма часу на відпочинок залежить від фізичних та нервово-психічних навантажень на організм людини під час роботи, наявності й рівня шкідливих факторів виробництва, стану мікроклімату у виробничому приміщенні тощо.

Норма штучного часу ($T_{шт}$) — це сумарний час (за винятком підготовчо-заклучного), потрібний для виготовлення одиниці продукції (виконання операції) за певних організаційно-технічних умов. Норма штучного часу є складовою частиною норми часу. У серійному виробництві, коли деталі на механічну обробку запускаються партіями, спочатку розраховують норму штучного часу на одну деталь чи операцію:

$$T_{шт} = T_{оп} + T_{об} + T_{во} = T_o + T_d + T_{орг} + T_{тех} + T_v + T_{ос}$$

Щоб від норми штучного часу перейти до повної норми, яка є основною планово-обліковою одиницею, треба до штучного часу додати час підготовчо-заключної роботи, розрахований на одну деталь або операцію. Отже, норма штучного часу самостійного значення не має, її розрахунок є етапом до обчислення повної норми, тобто норми штучно-калькуляційного часу.

Норма штучно-калькуляційного часу ($T_{шк}$) — це повна норма часу, потрібного для виготовлення одиниці продукції (виконання операції) за певних організаційно-технічних умов. Вони є основою планування виробництва, організації праці, нарахування заробітної плати тощо, тобто саме з неї починається уся планово-економічна та організаційна діяльність на підприємстві.

Повна або розгорнута формула норми штучно-калькуляційного часу має такий вигляд:

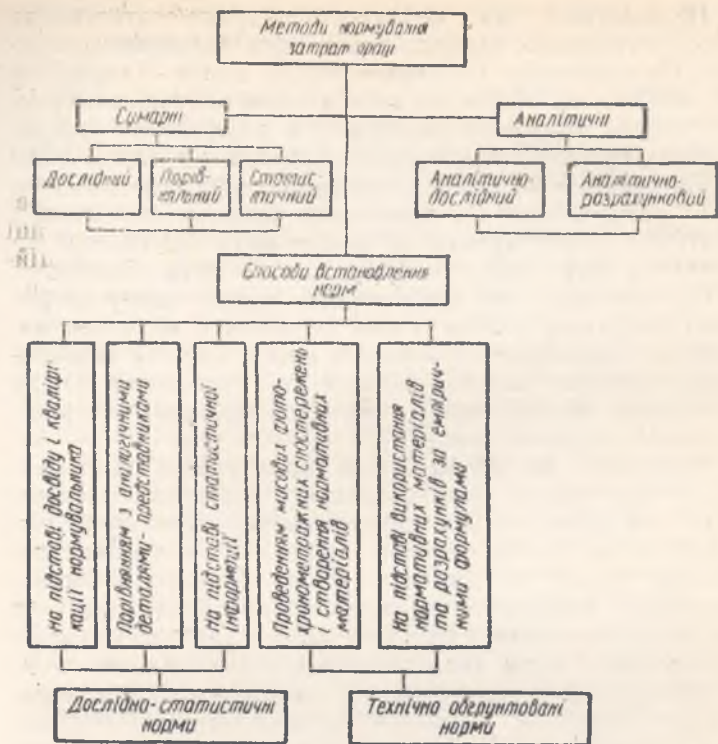
$$T_{шк} = T_{пз} + T_o + T_d + T_{орг} + T_{тех} + T_v + T_{ос} + T_{пр}.$$

На практиці часто об'єднують основний і допоміжний час, час організаційного і технічного обслуговування, час на відпочинок та особисті потреби. У серійному та індивідуальному виробництві час регламентованих перерв ($T_{пр}$), як правило, відсутній. Тоді формула штучно-калькуляційного часу набуває спрощеного вигляду:

$$T_{шк} = T_{пз} + T_{оп} + T_{об} + T_{во}.$$

Методи нормування і способи встановлення норм. Головні вимоги до якості норм затрат праці зводяться до двох моментів: по-перше, вони мають бути обґрунтованими, тобто орієнтованими на максимальне використання технічних можливостей робочого місця, наявних та прихованих організаційних резервів; по-друге, норми повинні бути рівнонапруженими, тобто вимагати від працівників однакових затрат робочого часу й енергії на виконання різноманітних робіт з однаковим нормованим часом. З огляду на зазначене встановлення якісної норми — процедура досить складна. Успіх вирішення цього завдання значною мірою залежить від того, чи правильно обраний спосіб встановлення норми. Розрізняють методи нормування і способи встановлення норм.

Метод нормування визначає, яку методичну і розрахункову основу обрано для встановлення норми затрат праці тим чи іншим способом. *Спосіб встановлення норми* показує, на підставі якої інформації та яким шляхом її визначено. Практиці відомі декілька методів нормування і способів встановлення норм (рис. 11).



11. Класифікація методів і способів нормування затрат праці.

Сумарні методи дістали свою назву від того, що норми встановлюються відразу на цілу операцію або комплекс операцій без розчленування на складові частини, тобто сумарно.

Аналітичні методи, навпаки, передбачають ділення операцій чи комплексу робіт на дрібніші елементи, ретельний аналіз їх змісту, дослідження чинників, що визначають тривалість кожного елемента, проектування нового, раціональнішого складу операції з урахуванням кращого виробничого досвіду. Це найбільш трудомісткі, але водночас і найбільш точні методи нормування.

Норми, встановлювані сумарними методами, або дослідно-статистичними, не відповідають завданням підвищення ефективності виробництва внаслідок слабого їх обґрунтування. Вони не відображують дійсних трудових затрат і не стимулюють працівників до підвищення продуктивності праці.

Незважаючи на недоліки дослідно-статистичних норм, на окремих підприємствах вони залишаються досить популярними. Головна причина цього — державна або нічийна власність на засоби виробництва, незаінтересованість трудового колективу в підвищенні продуктивності праці. Повністю відмовлятися від таких норм також недоцільно. Вони добре застосовуються при виконанні непередбачених, термінових завдань, випадкових робіт. На думку практиків, краще мати тимчасову, недостатньо обґрунтовану норму, ніж не мати ніякої.

При використанні аналітичних методів норму затрат праці розраховують на основі детального вивчення виробничих можливостей робочого місця, аналізу технологічного процесу, кожної операції та її елементів. Після ретельного аналізу виробничих умов проектується раціональний трудовий процес.

Аналітично-дослідний метод нормування для одержання так званих хронометражних норм на підприємствах використовується працівниками нормативно-дослідних бюро або спеціальних підрозділів у відділах організації праці та заробітної плати. Основним завданням його є одержання не стільки норм затрат праці, як створення нормативних матеріалів для подальшого встановлення норм аналітично-розрахунковим методом.

Використання такого методу нормування на підприємствах обмежене внаслідок його складності, необхідності проведення масових фотохронометражних спостережень, їх трудомісткої обробки і проведення спеціальних розрахунків.

Аналітично-розрахунковий метод нормування праці широко застосовується на підприємствах, завдяки ряду переваг перед аналітично-дослідним, зокрема:

трудомісткість визначення розрахункових норм значно нижча, ніж хронометражних;

точність розрахункових норм майже не поступається точності хронометражних;

розрахункові норми легше впроваджувати, ніж хронометражні, тому що їх обґрунтованість не викликає сумніву, адже вони ґрунтуються на нормативних матеріалах і враховують організаційно-технічні умови виробництва.

Процес встановлення норм наведеним методом включає такі процедури: аналіз структури трудового процесу та можливостей його вдосконалення; вивчення потреби поліпшення організаційно-технічних умов виконання трудового процесу; вибір нормативів часу, що відпові-

дають даним організаційно-технічним умовам; визначення тривалості кожного елемента та усієї норми в цілому.

Норма, розрахована за нормативами, відображує прогресивні трудові прийоми, кращі варіанти організації та обслуговування робочих місць, раціональну побудову технологічного процесу, оптимальний режим роботи устаткування.

Нормування праці в умовах становлення ринкової економіки. Радянська організація праці і виробництва, а також нормування праці ніколи не відрізнялись високою якістю. Постійні дефіцити, простой і аврари — їх родові ознаки. Тому не дивно, що за таких умов нормування виконувало зовсім невластиву для нього роль регулятора заробітної плати, приховуючи всі недоліки в організації виробництва і праці.

До останнього часу підприємства не були зацікавлені в підвищенні якості нормування праці. Витратний характер економіки, низький рівень тарифних ставок, їхня негнучкість стали гальмом для використання на виробництві ефективних організаційно-технічних рішень і застосування науково обґрунтованих норм праці. Здійснювані «зверху» спроби впровадження прогресивних форм організації виробництва і праці, розширення сфери нормування праці і підвищення його якості незмінно зустрічали прихований опір з боку працівників підприємств і, як правило, перероджувалися в суто формальні заходи, які істотно не впливали на економіку підприємств.

У нових економічних умовах повинне відбутися відродження організації нормування праці. Становлення повноцінного ринку, виникнення конкуренції товаровиробників примусять підприємства серйозно зайнятися виявленням і використанням внутрішніх резервів, серед яких важливе місце займають резерви робочого часу.

Зростаюче значення норм праці пов'язане з тим, що в нових умовах слід підвищити об'єктивність виміру внеску кожного виконавця і колективу в кінцевий результат і забезпечити тим самим оптимальне співвідношення між мірою праці та її оплатою.

Поступ України до розвинутого ринку є невідворотним. Невдовзі буде прискорено приватизацію, запрацюють антимонопольні важелі, держава не зможе далі дотувати збиткові підприємства, почне демонструвати свою селекційну роль конкуренція.

Недооцінка нормування праці та інших ресурсів у

таких умовах швидко призведе до банкрутства підприємств та безробіття їх працівників. Тому не варто чекати «останнього дзвоника», потрібно вже зараз готувати кваліфіковані кадри економістів, нормувальників, фахівців з організації праці та управління персоналом, налагоджувати практичну діяльність по розширенню сфери нормування та підвищенню якості діючих норм трудових затрат.

Резюме

1. У країнах з розвинутою ринковою економікою кожне підприємство незалежно від форм власності поставлене в такі умови, що воно змушене самотужки боротися за виживання, розраховуючи лише на власні сили. Чим краще підприємство працює, тим міцніші його позиції на ринку, тим більші прибутки, більші можливості заплатити своїм працівникам та інвестувати подальший розвиток матеріально-технічної бази підприємства. Але високі прибутки нікому легко не даються. Вони — наслідок наполегливої і добре організованої, злагодженої праці керівників, менеджерів, робітників. В основі такої організованості і злагодженості лежать ретельні розрахунки потреби і витрат усіх видів ресурсів, у тому числі живої праці.
2. Суть нормування праці полягає у визначенні величини затрат живої праці на виконання певного виду роботи в конкретних техніко-організаційних умовах і встановленні на цій основі міри праці. Для різних організаційно-технічних умов виконання робіт застосовують різні види норм: норми часу, виробітку, обслуговування, чисельності, підпорядкованості, нормованих завдань.
3. Норми мають відповідати найбільш ефективним варіантам технології, організації праці, виробництва й управління. Тому встановлення норм праці повинне ґрунтуватися на результатах всебічного дослідження трудового процесу, його раціоналізації і комплексних технічних і організаційно-економічних обґрунтуваннях, а також на сучасних наукових методах розрахунку. Тільки за цих умов норма праці може вважатися науково обґрунтованою.
4. На підприємствах нормування праці повинне виконувати функції: основи планово-економічних розрахунків поточного, перспективного і прогнозного характеру; вихідної бази обліку витрат і результатів виробництва; основи раціональної організації праці, вироб-

ництва й оперативного управління підприємством; засобу встановлення рівнонапружених норм, забезпечення суспільно необхідної інтенсивності праці; дійового засобу забезпечення оптимального співвідношення між мірою праці і її оплатою.

Успішне виконання нормуванням праці вищезазначених функцій можливе при бездоганній організації виробництва. Як свідчить зарубіжний досвід, організація виробництва і нормування праці традиційно вважаються складовими внутрішньовиробничого управління.

5. Нормування праці в колишньому Радянському Союзі ніколи не різнилось високою якістю та задовільною сферою поширення. Протягом останніх років з відомих об'єктивних і суб'єктивних причин стан організації нормування праці, якість чинних норм трудових затрат значно погіршилися. Проте вже найближчим часом закон вартості і ринок все розставляють на свої місця. В ринково-конкурентній боротьбі, яка не за горами, виживуть і ефективно функціонуватимуть ті підприємства, для яких запровадження прогресивних норм і економія праці буде не теоретичною абстракцією, а практичною справою, першочерговою потребою. За цих умов вкрай важливо організувати нормування праці на кожному підприємстві, в організації, установі на науковій основі з урахуванням багатого зарубіжного досвіду.

Контрольні запитання для перевірки знань

1. Що таке нормування праці?
2. Що є предметом і об'єктом нормування праці?
3. Розрахунки яких економічних показників ґрунтуються на нормах затрат живої праці?
4. Розкрийте організаційно-економічне і соціальне значення нормування праці.
5. Для чого потрібна детальна класифікація норм затрат праці?
6. Як класифікуються норми за видом затрат часу?
7. Наведіть розгорнуту формулу норми штучно-калькуляційного часу. Чим відрізняються аналітичні методи встановлення норм від сумарних?
8. Поясніть суть аналітично-дослідного та аналітично-розрахункового методів.
9. Становлення ринкової економіки в Україні і завдання удосконалення нормування праці.

Одним з важливих інструментів управління ринковою економікою є ціна. Саме на основі цін визначають результати діяльності усіх ланок виробництва. Як економічна категорія ціна існує кілька тисяч років, з того часу, як виникли товарно-грошові відносини.

На сучасному етапі розвитку економіки України різні види цін об'єднуються у систему. Залежно від галузі ціни поділяють на оптові — на промислову продукцію, закупівельні — на продукцію сільського господарства, кошторисні — на власну продукцію будівельного виробництва, тарифи — на побутові і комунальні послуги, роздрібні — на товари, що реалізуються населенню. Крім того, розрізняють ціни фіксовані, регульовані та вільні (договірні). *Фіксовані ціни* встановлюють державні органи на окремі види продукції, яка має важливе соціальне значення (тарифи на електроенергію для населення, ціни на проїзд у міському пасажирському транспорті, квартплата та ін.). Рівень цих цін може бути змінений тільки спеціальною постановою уряду.

Регульовані — це ціни, зростання яких обмежується державою шляхом введення граничного їх рівня або використання граничного нормативу рентабельності.

Вільні (договірні) ціни встановлюються залежно від попиту і пропозиції (або за домовленістю) без обмеження розміру прибутку.

Всяка ціна складається з частин, або **елементів**. До них належать: собівартість, прибуток, акцизний збір, податок на добавлену вартість, націнки постачальницько-збутових організацій та торговельні надбавки (знижки). Собівартість і прибуток — це елементи усіх видів цін, наявність інших у ціні необов'язкова. Процентне відношення елементів ціни до її абсолютного значення характеризує **структуру ціни**. Вона не є постійною, а змінюється у зв'язку з неоднаковими змінами абсолютної величини окремих її елементів.

Важливим елементом ціни є **собівартість**, яка відбиває витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції. Собівартість — це нижня межа ціни товару, оскільки без відшкодування витрат неможливо здійснити навіть просте відтворення без залучення різного роду дотацій.

У ціноутворенні собівартість використовується у формі калькуляції. Усі витрати, які до неї входять, групують за окремими статтями (сировина і матеріали, паливо і

енергія, заробітна плата, цехові, загальнозаводські та інші витрати). Склад витрат, які включають до калькуляції, і порядок обчислення собівартості регламентуються спеціальними нормативними документами. Правильне визначення собівартості, повне врахування в ній змін у використанні матеріальних ресурсів, продуктивності і оплаті праці мають важливе значення, тому що порівняння витрат з ціною відображує рівень ефективності виробництва.

В умовах ринкового ціноутворення витрати на виробництво та реалізацію продукції безпосередньо рівень ціни не визначають. Проте вони повинні бути об'єктом постійної уваги з боку підприємця, оскільки ці витрати є одним з важливих інструментів аналітичних розрахунків, спрямованих на вибір ефективних варіантів виробництва товару і адекватних їм цін.

Головна особливість витрат, яку слід враховувати у процесі аналітичних розрахунків, впливає з наявності двох специфічних видів витрат — *постійних і змінних*. Різниця між ними зумовлена неоднаковим характером залежності між обсягом виробництва продукції та абсолютною величиною цих витрат. До змінних належать витрати, абсолютна величина яких змінюється у прямій залежності від обсягу виробництва. Проте такі витрати з розрахунку на одиницю виробу залишаються незмінними. Йдеться про витрати на сировину, матеріали, паливо та енергію на технологічні потреби, заробітну плату робітників тощо.

До постійних належать витрати, абсолютна величина яких залишається постійною або при зміні обсягу виробництва змінюється незначно. Але саме тому з розрахунку на одиницю виробу такі витрати зменшуються. Це — витрати на опалення та освітлення приміщень, заробітну плату адміністративно-управлінського персоналу, орендну плату, амортизаційні відрахування та ін. При складанні калькуляції собівартості продукції підприємство повинне виділяти статті змінних і постійних витрат з тим, щоб виявляти можливості зменшення собівартості, а отже, і ціни, зумовлені ростом обсягу виробництва.

Поряд із собівартістю у ціну включають **чистий дохід**, який виступає у трьох формах — прибутку, акцизного збору та податку на добавлену вартість.

Прибуток — це частина чистого доходу, яка належить підприємству. За рахунок прибутку підприємство має змогу розширювати і технічно вдосконалювати виробництво, стимулювати працю своїх працівників.

Залежно від виду ціни прибуток у ній визначають двома методами — нормативним і залишковим. В основу *нормативного методу* покладено нормативи рентабельності продукції. **Рентабельність** — це показник ефективності виробництва, який визначають як відношення прибутку до собівартості виробу і вимірюють у процентах. При формуванні регульованих цін прибуток обчислюють як добуток собівартості виробу на граничний норматив рентабельності, встановлений державними органами ціноутворення. У цьому випадку підприємство може використовувати і нижчий норматив, але не вище граничного.

При визначенні вільних цін норматив рентабельності як інструмент формування цін не використовується. Величину прибутку в ціні визначають *залишковим методом*, тобто відрахуванням з вільної ціни собівартості, акцизного збору, податку на добавлену вартість, збутової націнки і торговельної надбавки.

Однією з форм чистого доходу в ціні є *акцизний збір*. Це *непрямий податок*, який включають у ціну на високорентабельні і монопольні товари. Величина акцизного збору визначається за процентними ставками вартості продукції. Перелік підакцизних товарів і процентні ставки акцизного збору затверджуються органами державної влади.

При формуванні ціни виробу підприємство визначає ціну з акцизним збором за рівнянням: $[(C + П) : (100 - A) \times 100]$, де С — собівартість одиниці продукції, крб.; П — прибуток, крб.; А — ставка акцизного збору, %.

Якщо величину акцизного збору визначають на основі вільної ціни, то в цьому випадку відпускну ціну з акцизним збором множать на ставку відповідного виробу.

Податок на добавлену вартість є чистим доходом, який встановлюється в цінах абсолютної більшості товарів. Винятком є ціни на вугілля, лікарські засоби, дитяче харчування, електроенергію, квартплату та деякі інші товари і послуги. Величину податку в ціні визначають за установленим державою процентом до відпускну ціни, яка складається із собівартості, прибутку та акцизного збору (якщо це підакцизна продукція).

Ціна продукції залежить не тільки від затрат праці у сфері виробництва, а й від витрат у сфері обігу, значну частину яких становлять *транспортні витрати* по доставці продукції від постачальника до споживача. Транспортні витрати, що включаються у ціну, відшкодовують

двома шляхами: за рахунок підприємств-виробників, які відносять ці витрати на собівартість продукції, або за рахунок спеціальних постачальницько-збутових організацій, які формують збутові націнки. Відображення у цінах (через собівартість) витрат на транспортування продукції регламентується шляхом використання різних форм **франкування цін**. Той чи інший вид франко показує, до якого пункту на шляху просування продукції до споживача транспортні витрати несе постачальник, оскільки ці витрати до вказаного пункту уже включені в ціни. Основним видом франко, який використовується в Україні, є *франко-вагон станція відправлення*. Така ціна означає, що постачальник за свій рахунок оплачує всі витрати по доставці продукції до станції відправлення і завантаження її у вагон.

Якщо інші витрати по доставці продукції до споживача (залізничний тариф, водний тариф, розвантаження вагонів та ін.) здійснюються посередником, то до ціни додається *збутова націнка* як самостійний елемент. За своєю економічною природою вона повинна відшкодовувати витрати обігу продукції та забезпечувати необхідний прибуток постачальницько-збутовим організаціям. Рівень збутових націнок встановлюється за домовленістю сторін.

Кінцевим елементом ціни, який перетворює її в роздрібну, є *торговельна надбавка (знижка)*, що служить джерелом відшкодування витрат торговельних організацій та забезпечення їм нормальної рентабельності.

Рівень торговельних та збутових надбавок (націнок) на основні вітчизняні товари регулюється державою, а на імпортні та деякі інші товари визначається без обмеження.

Вищенаведений метод ціноутворення називається **витратним**. Він характерний для командно-адміністративної економіки та може використовуватися повністю на етапі переходу до ринку. За ринкових умов більшу роль відіграють ринкові чинники. Під їх впливом утворюються **ринкові ціни**, які виконують дві основні функції: дозволяють обмежувати споживання ресурсів і є мотивацією для виробництва. Основне правило ринкової економіки полягає в тому, що чим рідкісніший предмет, тим вища на нього ціна і, отже, менше людей бажатимуть його придбати. Тобто, оскільки кількість різних речей обмежена і їх може не вистачати на всіх, то в системі ринкової економіки товари та послуги розподіляються на основі їх цін. У цьому полягає *обмежувачий ефект цін*.

Зростання або зниження цін також впливають на поведінку виробників або потенційних виробників. Зростання цін притягує нових виробників, і навпаки, зниження їх виштовхує частину виробників з ринку. У цьому полягає функція *мотивації виробництва*. Таким чином, ціни заохочують виробників товарів та послуг збільшувати або зменшувати обсяг їх виробництва. Самі ж ціни змінюються під впливом співвідношення між попитом та пропозицією.

Закон попиту. Попит — це бажання і можливість споживача купити продукт або послугу в певному місці і в певний час. Попиту передують бажання, яке перетворюється в попит тільки при наявності коштів і готовності витратити їх на певні товари.

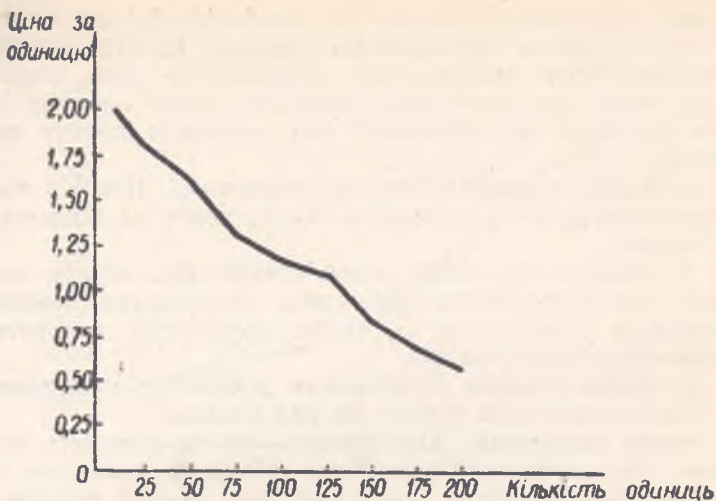
Закон попиту описує зв'язок між цінами і кількістю товарів та послуг, які будуть куплені при кожній ціні. Він свідчить про те, що при інших рівних умовах за низькими цінами вдасться продати більше товарів, ніж за високими.

Започатковуючи виробництво нового товару чи послуги, кожен підприємець повинен дослідити поведінку покупців при зміні цін, тобто спрогнозувати, яким буде попит при певних цінах. Результати таких досліджень можна представити у вигляді *шкали попиту*, яка показує, скільки товару буде куплено за різними цінами.

Ціна за одиницю товару	Попит (одиниць)
0,55	200
0,70	175
0,80	150
1,10	125
1,20	100
1,30	75
1,60	50
1,80	25
2,00	10

Для більшої наочності замість шкали використовують графік, який ілюструє залежності попиту і ціни в певних умовах, а також дає можливість спрогнозувати величину попиту при проміжних цінах. Наприклад, при ціні 1,6 попит може дорівнювати 50 одиниць товару (рис. 12).

Еластичність попиту. Для різних товарів форма та нахил кривих попиту можуть дуже різнитися. Зустрічаються дві ситуації: коли за незначної зміни ціни попит



12. Крива попиту.

зазнає відносно великих змін і коли зміна ціни не викликає значних змін попиту. В першому випадку попит називають **еластичним**, а в другому — **нееластичним**. Отже, еластичність описує, у якому ступені зміни ціни впливають на величину попиту. Наприклад, попит на мінеральну воду буде більш еластичним, ніж на молоко, тому що люди можуть легше обійтись без мінеральної води, ніж без молока, а отже, зростання ціни на обидва продукти призведе до зниження попиту на мінеральну воду більше, ніж на молоко. Прикладом нееластичного попиту може бути також попит на кухонну сіль або хліб.

Як правило, нееластичність попиту на деякі товари пояснюється однією з таких причин:

- це товари не першої необхідності;
 - для них важко знайти замітники;
 - вони відносно недорогі;
 - покупець знаходиться у безвихідному становищі.
- Розглянемо ситуацію, коли попит змінюється під впливом не цін, а інших факторів. Які ж фактори можуть викликати зниження попиту при незмінних цінах?

1. При наявності *товарів-замінників*. Коли два товари призначені для задоволення одних і тих же потреб, вони називаються взаємозамінними. Збільшення ціни, наприклад, на один товар може викликати збільшення

попиту на товар-замінник при незмінній ціні на нього.

2. Потреба в *доповнюючих товарах*. Багато товарів використовують разом, вони доповнюють один одного, а отже, зростання або зниження попиту на один із них призведе до зростання або зниження попиту на інший.

3. *Зміни в навколишньому середовищі*. Перехід від одного сезону року до іншого змінює попит на відповідні товари.

4. *Зміни в корисності речей*. Наприклад, поради медиків про необхідність обмеження споживання певних продуктів у зв'язку з їх малою корисністю зумовить зменшення попиту на них.

5. *Зміни доходів*. Підвищення добробуту населення викликає зростання попиту на ряд товарів.

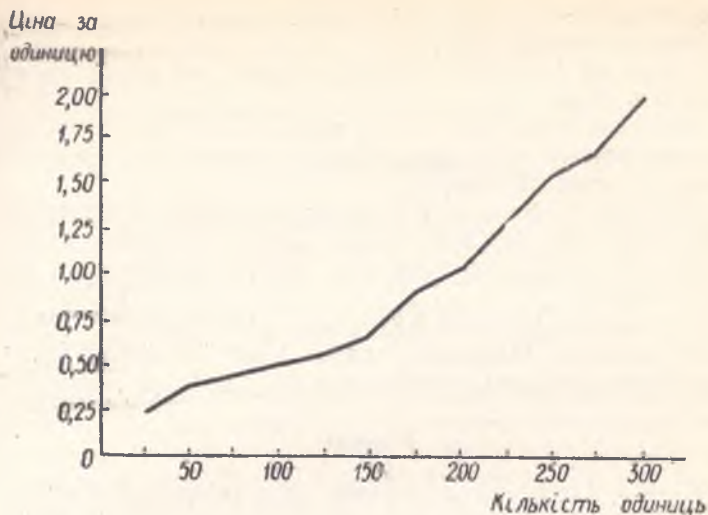
Закон пропозиції. Пропозиція — це та кількість товарів, яку продавець готові запропонувати покупцям у конкретному місці і в конкретний час. *Шкала пропозиції* відображує всю інформацію про це. Закон пропозиції свідчить, що продавець запропонує більше товарів при високих цінах і менше — при низьких.

Ціна за одиницю товару	Пропозиції
0,25	25
0,50	100
0,65	150
1,08	200
1,55	250
2,00	300

На рис. 13 бачимо, що крива пропозиції, на відміну від кривої попиту, росте з підвищенням цін. При цьому ми припускаємо, що всі інші фактори, крім ціни, незмінні.

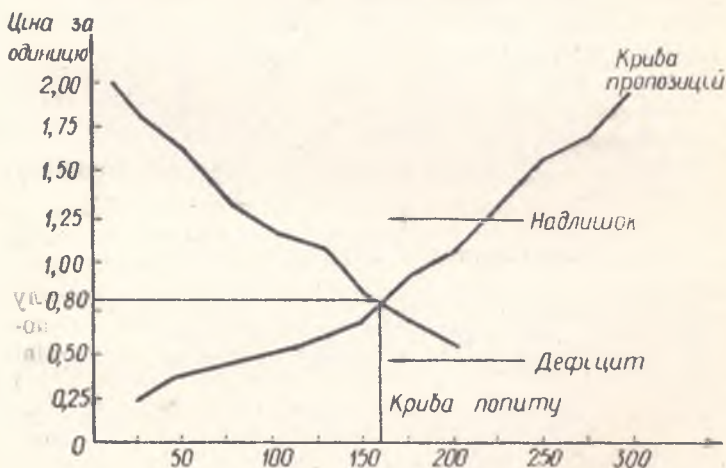
Чому кількість запропонованих товарів залежить від цін на них? Відповідь знаходимо у прагненні виробників до прибутку. Чим вища ціна, тим більше стимулів для виробництва і продажу продукту.

Рівновага. Якщо об'єднати шкалу попиту та шкалу пропозиції і відповідні їм графіки (рис. 14), то легко помітити, що при ціні 0,8 одиниць попит і пропозиція зрівняються (160 одиниць). Тобто взаємодія пропозиції і попиту призводить до встановлення **ціни рівноваги**, або **ринкової ціни**. Ціна рівноваги — це саме та ціна, при якій товари або послуги дійсно будуть обмінені на гроші. Така ціна є єдиною, може існувати довгий час в умовах повної конкуренції, тобто коли:



13. Крива пропозиції.

продавці і покупці мають повну інформацію про ціни, що склалися на ринку;
 продавців та покупців так багато, що ніяка людина або група не може встановити контроль над цінами;
 продукти ідентичні. Тобто покупець не доплачує ви-



14. Попит, пропозиція і ринкова рівновага.

ще ринкової ціни будь-якому продавцю за якість, а продавець не знижує ціну;

продавці і покупці вільно виходять на ринок та покидають його.

Ринкова ціна може довго триматись у разі незадоволеного попиту або надлишкової пропозиції, рівноваги ціни та кількості товарів.

При цінах, менших 0,8, попит перевищує пропозицію, тобто виникає дефіцит товарів (рис. 14). Отже, виробники можуть підвищувати ціну до 0,8, не боячись зменшити попит.

При цінах, більших 0,8, пропозиція перевищує попит, тобто виникає надлишок товарів. Щоб збільшити попит, виробники змушені зменшувати ціну до ціни рівноваги.

Резюме

1. Ціни — важливий інструмент управління економікою, за допомогою якого оцінюється діяльність усіх ланок виробництва.
2. Елементами ціни є собівартість, прибуток, акцизний збір, податок на добавлену вартість, націнки поставальницько-збутових організацій та торговельні надбавки (знижки).
3. Ціни бувають оптові, кошторисні, тарифи, роздрібні, а також фіксовані, регульовані, вільні (договірні).
4. Головною особливістю витрат на виробництво є наявність їх специфічних видів: змінних і постійних.
5. Чистий доход виступає у трьох формах: прибутку, акцизного збору, податку на добавлену вартість.
6. Залежно від виду ціни прибуток у ній визначають двома методами: нормативним та залишковим.
7. Попит і ціна перебувають, як правило, в оберненій залежності, тобто чим вища ціна, тим нижчий попит, і навпаки.

Запитання для перевірки знань

1. Які бувають ціни залежно від галузі економіки?
2. Назвіть та охарактеризуйте елементи ціни.
3. Що таке регульовані, фіксовані та вільні (договірні) ціни?
4. Охарактеризуйте постійні та змінні витрати на виробництво.
5. Що таке нормативний і залишковий методи визначення прибутку?

6. Як визначають ціну з акцизним збором?
7. Що належить до витрат у сфері обігу?
8. Як залежить ціна від попиту?
9. Що таке еластичний та нееластичний попит?

4.7. ОСНОВИ МЕНЕДЖМЕНТУ

Поняття і виникнення менеджменту. Термін менеджмент англійського походження (management — організація управління). До нього близькі менеджер (manager від manage — керувати) — професійний керівник і менеджери́зм (managerism) — теорія управління виробництвом.

Управління (менеджмент) у широкому розумінні означає вплив на процес, об'єкт, систему для досягнення певних цілей. Для того щоб з'явилася необхідність у менеджері, потрібна організація, тобто група людей, діяльність яких слід координувати. У свою чергу для свідомого керування необхідний менеджери́зм — спеціальна теорія управління, а щоб управління було ефективним, треба володіти мистецтвом керівництва. Теорія і мистецтво разом формують менеджмент.

Історичні корені менеджменту. Історія людства точно не зафіксувала, де, коли і як зародилися мистецтво і наука управління. Але очевидно, що потреба в цьому виникла тоді, коли люди почали жити і полювати групами. Так, уже на зорі історії з'явилась необхідність управління у трьох основних сферах: політичній, економічній і оборонній.

Управління в політичній сфері зумовлене вимогою упорядкування і підтримки порядку у спільці чи групі; в економічній сфері — пошуком, виробництвом і розподілом товарів, необхідних для підтримки життя, а нізніше для розширеного виробництва знарядь праці та ін.

У світовій практиці відомо багато прикладів стародавнього мистецтва управління. Так, знамениті єгипетські піраміди — це пам'ятки не тільки високої культури єгиптян, а й їх управлінського мистецтва. У Стародавньому Римі велику увагу приділяли мистецтву управління фермою. Значний досвід організації і управління виробничими процесами, особливо їх спеціалізації, нагромадили стародавні греки. Період промислової революції (середина XVIII ст.) дав поштовх для поділу управління на верхній, середній і нижчий рівні, виділення управління виробництвом в окрему сферу діяльності, появи нових зразків управлінського мистецтва.

Розвиток капіталістичних відносин і революція в Росії 1917 р. зумовили розширення теоретичних досліджень у галузі управління, всебічне узагальнення досвіду і розробку науково-практичних концепцій. Протягом усього періоду відбувався інтенсивний процес удосконалення менеджменту як нерозривної єдності науки і мистецтва.

Серед тих, хто закладав теоретичну базу управління і цим сприяв зростанню ефективності світової економіки, слід назвати Ф. Тейлора, А. Файоля, подружжя Гілбретів, Л. Урвіка, Е. Мейо, М. Грегора, В. М. Глушкова, А. Маслоу, А. К. Гастева та ін.

Таким чином, *менеджмент — це система науково-практичного управління, яка дозволяє досягти поставленої мети найбільш гуманними й економічними методами, у стислі строки, з високою якістю та ефективністю.*

При цьому вирішальним є цілеспрямований вплив на особистість, на всю сукупність людей, які беруть участь у соціально-економічних процесах, з урахуванням впливу реальних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Основним орієнтиром для менеджменту є інтереси і потреби людей, які мають бути чітко сформульовані й оформлені у вигляді системи, цілей і завдань, досягнення (виконання) яких потребує не тільки наукового забезпечення, а й відповідного мистецтва.

Управлінська дія тим ефективніша, чим глибше вона ґрунтується на вивченні реальних фактів, що впливають на відносини людей у процесі досягнення поставленої мети. Тому всебічне і своєчасне інформаційне забезпечення є одним з найважливіших чинників ефективності менеджменту.

Сучасний менеджмент набув нових якісних ознак — він перетворився на мистецтво управління індивідуумами, малими соціальними групами та їх сукупністю. Є всі підстави вважати, що діяльність по управлінню переросла у професію, галузь знань — у самостійну дисципліну — менеджмент, а особи, які займаються менеджментом, стали професіоналами-менеджерами. Нині вони становлять значний прошарок суспільства.

В умовах переходу до ринкової економіки Україні потрібні філософія і політика управління, методологічна база управлінської практики, які сприяли б формуванню національного українського менеджменту. Ні американський, ні японський, ні французький менеджменти в наших умовах нереальні. Необхідно творчо підходити до світового досвіду. Наприклад, у американців можна за-

позичити діловитість, професіоналізм, динамізм, у японців — колективізм, спільність у вирішенні виробничих та інших проблем, у німців — філософію добробуту для всіх, у французів — комунікабельність, організаційну культуру і т. д.

Особливу увагу треба приділити ролі менеджменту в бізнесі, підприємстві. Тут поле для вивчення велике.

Сучасний менеджмент як синтез науки і мистецтва спирається на властиві йому поняття, положення і інструменти, а саме: об'єкт, суб'єкт, середовище, відносини, принципи, методи, механізм, функції, структура, процес, кадри, культура і стиль керівництва, ефективність менеджменту та ін. У сукупності з іншими термінами вони утворюють «мову» менеджменту, комплектне володіння якою дає можливість ефективно керувати процесом досягнення мети.

Об'єктом управління є предмет, процес, явище, на які спрямовано управлінську дію. На підприємстві — це робоче місце, бригада, дільниця, цех, виробничий процес, тобто робітник чи трудові колективи.

Суб'єкт управління — це особа (менеджер) або орган (апарат управління), що здійснює управлінську дію відносно об'єкта управління для досягнення відповідної мети.

Відносини управління — це комплекс складних всебічних установлених зв'язків, які формуються у процесі взаємодії суб'єкта і об'єкта управління. Вони можуть бути формальними (субординації) і неформальними (координації), галузевими, міжгалузевими, територіальними, міжнародними, змішаними та ін. Відносини поділяються також на тимчасові і постійні. Відносини управління формуються на основі економічних законів, принципів, методів і функцій управління.

Принципи управління — це фундаментальні істини, які обґрунтовують, роз'яснюють зв'язки як між об'єктом і суб'єктом управління, так і всередині кожного з них. Вони відбивають властивості, притаманні управлінській системі в цілому, а також окремим її елементам, явищам, процесам. Вони відображують зміст і взаємозв'язки основних елементів системи управління.

Принципи управління динамічні за змістом і формою. Вони формуються людьми у зв'язку з конкретними соціально-економічними, політичними і культурними умовами і відображують ступінь творчого використання економічних законів в управлінні.

Безпосередньо на практиці принципи управління на-

бувають характеру норми, правила, якими керуються в управлінській діяльності.

Гнучкість і динамізм принципів управління проявляється і в тому, що у кожній конкретній сфері діяльності формуються свої конкретні принципи виконання соціально-економічних, організаційно-політичних, виробничо-господарських і підприємницьких завдань.

Сучасний менеджмент ґрунтується на таких основних принципах:

увага до людини, формування умов для розкриття її потенціалу, забезпечення злагодженої взаємодії людей у виробництві;

пошук і розпізнання елементів національної історії, культури, традицій, які можна використати як будівельні блоки для формування сучасної системи управління;

виявлення інтересів людини, її потреб і сподівань; створення відповідних умов, щоб людина мала змогу завдяки старанній праці задовольнити свої потреби і одночасно несли соціальну відповідальність за задоволення інтересів інших членів суспільства;

об'єднання працівників навколо загальної мети, розвиток зв'язків із зовнішнім середовищем;

забезпечення безперервного професійного навчання. Творче і свідоме використання економічних законів і принципів менеджменту потребує формування комплексу відповідних методів їх активної реалізації.

Під методом управління розуміють сукупність способів, прийомів впливу суб'єкта на об'єкт управління для досягнення поставленої мети. Основними об'єктами впливу є трудові колективи або окремі особи.

Головна мета такого впливу — активізація діяльності працівників для досягнення мети організації шляхом різнобічної мотивації ¹ їх інтересів ² і потреб ³.

Існує безліч різноманітних конкретних людських потреб, цілей, досягнення яких приводить до їх задоволення, а також типів поведінки під час реалізації даних цілей. Від ступеня задоволення потреб людини залежить

¹ Мотивація — це процес стимулювання окремої особи чи групи людей для досягнення особистої мети чи організації.

² Інтерес — цілеспрямоване ставлення людини (колективу, суспільства) до будь-якого об'єкта його потреби. Він проявляється в заохоченні, вольовому імпульсі, які направляють дію людини.

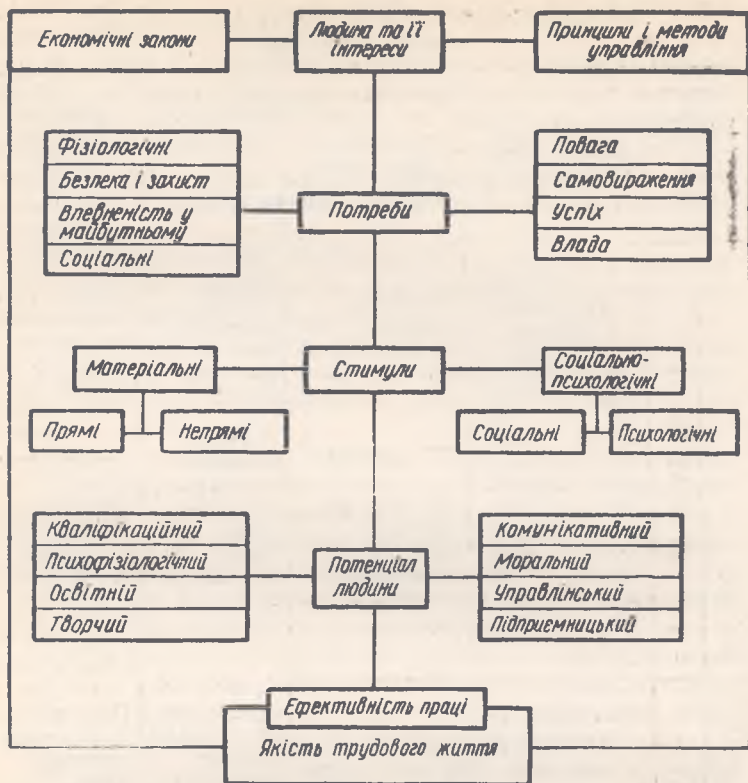
³ Потреби — це психологічний або фізіологічний дефіцит чогось, відображеного у сприйманні людини, усвідомлена відсутність чогось, що спонукає до дії.

16. Класифікація організаційно-адміністративних методів управління

Структура	Класифікація організаційно-адміністративних методів впливу	Засоби розпорядницького впливу (акти, рішення)		Документальне оформлення організаційно-адміністративних методів управління	
		Форма виразу адміністративного (організаційного) впливу	Інструменти впливу		
Особливості					
ХАРАКТЕР ВПЛИВУ	ІНІЦІАТИВНИЙ	РОЗПОРЯДНИЦЬКИЙ ВПЛИВ: АКТИВНИЙ: наказ, постанова, розпорядження, рішення та ін. ПАСИВНИЙ: інструктування, інформування, рекомендації, побажання, ревізія, контроль та ін.	Постанова, завдання, доручення, вимога, заява та ін.	Збори, засідання, диспетчерські та селекторні наради та ін. Оргплан, проект, оперограми, номограми, діаграми, блок-схеми та ін.	Наказ, розпорядження, постанова, рішення, вказівка та ін.
			Роз'яснення, уточнення, трактування, нагадування, з'ясування та ін.		Інструкція, рекомендація, акт, методика, пам'ятка та ін.
	СТАБІЛІЗАЦІЙНИЙ	РЕГЛАМЕНТАЦІЙНИЙ ВПЛИВ: упорядкування, розподіл, програмування, алгоритмізація та ін. НОРМАТИВНИЙ ВПЛИВ: обмеження, нормування, стандартизація, уніфікація, еталонування та ін.	Визначення напрямів діяльності, розподіл прав, відповідальності, завдань, функцій та ін.	Опис системи, аналіз системи управління, вивчення документів МЕТОДИ: групові оцінки, опитування, контроль	Правила, положення, договір, угода, план, програма, графік та ін.
			Встановлення межі обмеження, відхилень		Ліміт, стандарт, норма, класифікатор, довідник та ін.

і розвиток його потенціалу як у цілому, так і окремих його складових.

Так, за теорією А. Маслоу і Мак Клееланда сім основних типів потреб (фізіологічні, безпека, соціальні, успіх, самовираження, влада, належність) утворюють ієрархічну структуру, яка і визначає поведінку (відно-



15. Механізм мотивації потреб людини.

шення до цілей організації) людини. Це тільки один аспект. Другий — цілі організації. Вони можуть бути економічними, соціальними, політичними, науково-технічними та ін.

Як безмежна кількість людських потреб, так необмежена кількість методів (прийомів, способів і засобів) керування процесом задоволення потреб, поведінкою людини в процесі досягнення власних цілей і цілей організації. Зрозуміло, що для мотивування не існує якогось одного, найкращого методу. Ефективний в одному випадку, він може бути зовсім неприйнятним в іншому. Тому не випадково, що у світовій практиці і досі відсутня єдина загальноприйнята класифікація методів управління.

Їх формування і застосування залежить від ситуа-

ції, умов, місця і часу, компетентності менеджера, його психологічної чутливості, педагогічного такту і, врешті-решт, інтуїції. Тому залежно від цих й інших складових методи управління класифікуються за змістом, спрямованістю, організаційними формами, характером дії.

За змістом — економічні, соціально-психологічні, організаційно-адміністративні, педагогічні. *За спрямованістю впливу* — на працівника, колектив. Вибір організаційних форм обумовлюється змістом і спрямованістю управлінських дій: вид дії (акт, норма), спосіб здійснення і термін дії (одноразова, короткочасна, довгострокова). *За характером* розрізняють пряму і непряму управлінську дію.

Але це не виключає використання класифікації методів управління за іншими ознаками.

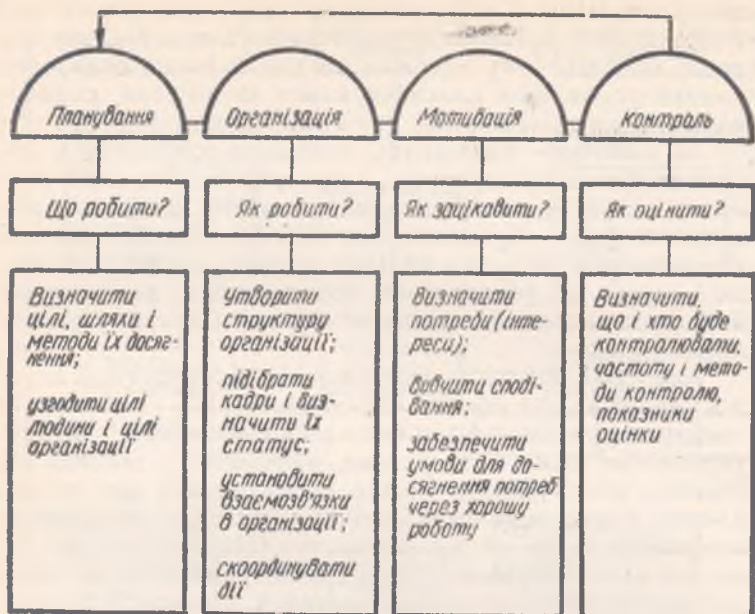
Структура організаційно-адміністративних методів управління може мати вигляд, наведений у таблиці 16. Подібну класифікацію можна застосовувати для економічних і соціально-психологічних методів управління, але жоден з них не діє ізольовано. Незважаючи на те, що всі ці класифікації умовні, вони допомагають менеджерам у виборі способів мотивації діяльності людей, підходів до управління потребами організацій через потреби людей.

Принциповий механізм управління потребами людини шляхом мотивації праці наведений на схемі 15.

Функції і сфера діяльності менеджменту. Управління розглядають як процес, де ті чи інші дії виконуються безперервно і в тісній взаємодії. Кожна така дія сама по собі — також процес, без якого організація не може досягти поставленої мети. Таким чином, процес управління є сумою таких функцій, як планування, організація, мотивація і контроль. Ці функції називають основними, або загальними. Їх застосовують на всіх рівнях управління і в кожній сфері діяльності (рис. 16). Деякі вчені такі чотири функції деталізують і виділяють ще чотири: координацію, облік, аналіз та оцінку.

Усі ці функції з'єднані процесами комунікації та прийняття рішень і у цілому утворюють той ланцюг дій, які і забезпечують досягнення мети.

Сфера діяльності менеджменту необмежена. Вона охоплює економіку, політику, соціальну і духовну галузі, тобто всі сфери, де діє людина: у промисловості — це всі її галузі, на підприємстві — усі рівні управлінської ієрархії (бригада, дільниця, цех, підприємство), у ко-



16. Основні функції управління.

лективах — конкретна людина, малі групи, колективні стосунки в цілому.

Організаційні структури і форми управління. Структура — це каркас системи управління, де основними елементами є функції, взаємозв'язки, рівні підпорядкованості.

Теорія і практика менеджменту сформувала безліч типів організаційних структур управління. В основу їх побудови покладено два принципи — *лінійний і функціональний*. Саме вони й утворюють комбінацію різних типів структур, які використовуються всюди — від малих підприємств до гігантських корпорацій. Основні з них: лінійна, функціональна, лінійно-штабна, структура обмеженого функціоналізму, лінійно-функціональна, цілюва, проектна, продуктова, матрична, орієнтована на інновації, венчурні організації¹, структура управління, організована за принципом ринку (зв'язок керівник —

¹ Венчурна фірма — це мале, наукомістке підприємство, яке здійснює «ризикові» проекти, нововведення з метою одержання прибутку і в якому розвинуте суміщення професій.

17. Характеристика організаційних структур

Цілі та завдання структури	Ступінь відповідності організаційним критеріям			
	лінійно-функціональний	управління по продукту	управління по проекту	венчурні фірми
Одержання фундаментальних результатів	В	С	Н; С	Н
Підвищення професійно-кваліфікаційного рівня	В	С	С	Н
Вимоги до управлінської підготовки персоналу	Н	С	С	ДВ
Досягнення короткострокових цілей комплексу робіт, програм тощо	Н	С	С; В	ДВ
Залучення основних категорій персоналу до суміщення професій	Н	Н	С	В
Простота передачі розроблених форм, методів, технологій та ін.	В	С	С; Н	Н

Примітка. ДВ — дуже високий; В — високий; С — середній; Н — низький.

підлеглий замінюється економічними відносинами купівлі-продажу) та ін.

Дедалі характернішими для організаційних структур стають їх нетривалість і нестійкість. На великих підприємствах вони змінюються кожні 5 років, на малих — щороку. Тому при виборі структури рекомендується враховувати такі важливі фактори, як невизначеність середовища, складність продукції, поведінка споживачів, фактор часу та ін.

Внаслідок постійної мінливості середовища, зумовленої динамізмом підприємницької діяльності, збільшенням конкуренції і ризику, головними критеріями здатності фірм до виживання є гнучкість і адаптивність, здатність до інновацій. Особливе значення вибір ефективної структури має для підприємницьких фірм.

При створенні підприємницької організації, крім гнучкості й адаптивності, враховують й інші важливі критерії вибору структури (табл. 17).

Організаційна структура підприємства ринкової економіки поряд із гнучкістю, адаптивністю та здатністю до інновацій повинна мати такі переваги, як керованість і підприємницький дух. Саме ці якості, разом узяті, зумовлюють тісну взаємодію *формальної і неформальної*

структур. Доповнюючи формальну структуру, неформальна бере на себе невирішені нею проблеми, формує нові комбінації людей, які враховують інтереси кожного.

Неформальна структура не тільки доповнює формальну, а й є джерелом багатьох проблем. Насамперед це формування системи цінностей, стимулів, ролей, які не завжди збігаються з цілями підприємства. Тому із самого початку важливо орієнтуватися на необхідність зближення цих двох структур. Тільки так можна досягти успіху.

Організаційні форми управління. На практиці організаційні форми управління реалізуються у різних типах підприємств, об'єднань, господарських товариств, визначених законами України: серед підприємств — індивідуальні, сімейні, колективні, державні, спільні, орендні; із об'єднань — асоціації, корпорації, концерни, консорціуми; до господарських товариств належать акціонерні товариства закритого і відкритого типу, товариства з обмеженою і додатковою відповідальністю, повні і командитні товариства.

Персонал і менеджери. Успіх підприємницької діяльності значною мірою залежить від компетентності, професіоналізму, підприємливості, культури та соціальної відповідальності кожного члена колективу підприємства і насамперед менеджера та його команди.

Поширена думка, що можна втратити свій бізнес, гроші, але, якщо зберегти кадровий потенціал, можна у короткий строк відновити справу. Тому першим завданням менеджера, підприємця повинна бути турбота про кадри, про кадрову політику підприємства. Основні її складові:

- гарантії зайнятості і соціального захисту;
- безперервне професійне навчання, стимулювання знань;

- повага до людини й турбота про умови її життя;
- верховенство професіоналізму та якості праці;
- комфортність морально-психологічного клімату у колективі;

- демократизація, гласність, культура управління.

Основним провідником такої політики і головною фігурою у виробничій, підприємницькій та інших сферах діяльності є менеджер. На великих підприємствах корпус менеджерів складається з керівників нижнього, середнього і вищого рівнів; на малих — він часто в одній особі: і директор, і майстер, і підприємець. Оскільки

менеджеру доводиться постійно діяти в умовах нестабільності середовища, він мусить мислити як підприємець. Підприємливий менеджер активно шукає можливості і умисне ризикує, щоб досягти поставленої мети. Підприємливість — головна риса стилю роботи менеджера. В. І. Даль пише, що «підприємливий» означає нахил, здатність до значних починань, сміливий, рішучий, відважний у підприємницькій справі.

Менеджер-підприємець повинен бути ініціативним, чесним, працьовитим, комунікабельним, здоровим, здатним керувати людьми, іти на компроміс і ризик, мати організаційні здібності, комерційний склад розуму, уміти досягти своєї мети «м'якими» засобами, володіти почуттям відповідальності та ін. Для того щоб не помилитися у виборі професії менеджера взагалі, і менеджера-підприємця особливо, використовують різноманітні тести, самооцінки.

Організаційно-підприємницька культура. Успіх удосконалень у сфері управління, у підприємницькій діяльності залежить не тільки від якості і раціональності дій, а й від корпоративної (внутрішньофірмової) культури. Чим вищий рівень культури фірми, її персоналу, менеджерів, чим більша орієнтація на ринок, тим менше потрібні адміністративні команди, організаційні схеми, бюрократичні процедури.

Підприємства, як і нації, мають свою культуру, яку розуміють як комплекс думок, поглядів, еталонів поведінки, настроїв, символів, відносин, методів ведення підприємництва, які визначаються працівниками підприємства і характеризують його індивідуальність більшою мірою, ніж продукція, яку воно виробляє. Тому імідж фірми, підприємства необхідно формувати не тільки якісною продукцією, а й усією системою поважливого ставлення до людини, навколишнього середовища, суспільства в цілому.

Наявність високої корпоративної культури — джерело успіхів таких компаній, як ІБМ (США), «Тойота» (Японія), «Адідас» (ФРН). Далеко за межами України знають Одеське виробниче об'єднання «Краян». На ньому, зокрема, розроблена цільова програма «Персонал», основними розділами якої є: «Особа», «Якість трудового життя», «Якість духовного життя», «Навчання», «Правовий і соціальний захист працівника», «Навколишнє середовище» з блоками підпрограм «Діти», «Молодь», «Жінки», «Пенсіонери».

У цілому до основних елементів корпоративної куль-

тури належать: навколишнє середовище, система цінностей, «герої», церемонії, ритуали, зовнішній вигляд персоналу, стиль керівництва, тобто неформальна структура організації.

Соціальна відповідальність. Це категорія не нова. Відомо багато способів і методів соціального захисту дітей, людей похилого віку, малоімущих (через матеріальну та іншу допомогу), виділення коштів на суспільні потреби.

Під соціальною відповідальністю розуміють певний рівень добровільного відгуку на соціальні проблеми з боку підприємців. Звичайно, існує ряд аргументів як на користь цієї благодійності, так і проти неї. Але підприємство, як і люди, повинні навчитися відгукуватися на проблеми, що виникають у суспільстві. Підприємницька діяльність — категорія соціальна, і не враховувати цього не можна.

Резюме

1. Менеджмент (управління) виник тоді, коли з'явилася необхідність у координації дій людей для досягнення певних цілей.
2. Політична, економічна й оборонна сфери були першим полігоном, де формувалися і розвивалися наука та мистецтво управління.
3. У сучасних умовах відособлення діяльності по управлінню зумовило появу дуже складної і відповідальної професії менеджера і виділення галузі знань у цій сфері в самостійну дисципліну — менеджмент.
4. Сучасний менеджмент ґрунтується на таких принципах, як увага до людини, формування умов для розкриття її потенціалу, забезпечення високої якості трудового життя людини.
5. Управління — це процес планування, організації, мотивації і контролю, який дає змогу досягти поставленої мети.
6. Сфера діяльності менеджменту необмежена. Особливого значення він набуває у підприємницькій діяльності.
7. Менеджер, бізнесмен, менеджер-бізнесмен — це той прошарок нації, який становить її найбільш активний діловий потенціал.
8. Важливою характеристикою сучасного менеджменту є наявність внутрішньофірмової культури, яка здатна формувати імідж фірми більшою мірою, ніж продукція, що вона виробляє.

Запитання для перевірки знань

1. Для чого потрібне управління?
2. Який зв'язок між менеджером і менеджментом?
3. За допомогою яких функцій досягається ефективність менеджменту?
4. Яка різниця між менеджером і підприємцем?
5. Охарактеризуйте основні сфери менеджменту.
6. Перелічіть основні організаційні форми управління.
7. Організаційна культура — категорія духовна чи економічна?
8. Наведіть кілька прикладів відомих вам підприємств чи організацій, які, на ваш погляд, і результативні, і ефективні?
9. Кого ви знаєте з українських підприємців, менеджерів, менеджерів-підприємців; у чому їх успіх?

4.8. ОСНОВИ МАРКЕТИНГУ

Поняття маркетингу. Відсутність в українській мові еквівалента слову «маркетинг» створює деякі труднощі в його розумінні і спробах дати однозначне визначення. Тому звернемося до історії виникнення і еволюції цього поняття.

Американські дослідники вважають, що поняття маркетинг народилося у США в зв'язку з тим, що місцеві фермери у 30-х роках шукали ринки збуту своєї продукції. Йшлося про завоювання ринку (market getting), пізніше ці два слова злилися і утворили одне «marketing». З часом значення його розширилось — маркетинг став самостійною галуззю діяльності підприємства.

Сучасний маркетинг — результат багаторічної еволюції поглядів підприємців на свою діяльність і ринок та наслідок розвитку продуктивних сил суспільства.

На думку спеціалістів, деякі елементи маркетингу з'явились одночасно з виникненням ринку і комерції (посередництво, оптові і роздрібні торговці та структури, ціноутворення тощо).

Окремі поняття маркетингу відомі в Англії ще в XVII ст., разом з колоністами були «експортовані» у США. В Англії у той час сільськогосподарську продукцію продавали на міських ринках, куди її завозили з інших районів, користуючись послугами посередників на оптовій основі не тільки у самій країні, а й далеко за її межами.

Приблизно до 1860 р. у США функціонували місцеві ринки, які обслуговували сусідні території. Виробники продавали свою продукцію головним чином оптовим торговцям, які розподіляли її, одержуючи певну частину за посередництво. Товар у більшості випадків був об'єктом купівлі-продажу, відокремленим від виробника. Проте після індустріальної революції характер маркетингу різко змінився. Кількість товарів значно зросла, розширилась географія реалізації товарів, з'явилася необхідність вивчення питань збуту, поставки, попиту, смаків клієнтів. Щоб збути свою продукцію, виробник повинен був якимось чином виділити свої товари і примусити покупця повірити в їх виняткові якості.

Так, у другій половині XIX ст. спочатку у США, а потім у Європі почали розвиватися системи маркірування продукції та її реклами. Вихід на покупця — споживача продукції, обминаючи оптовиків, необхідність впливу саме на покупців, а не посередників продажу, привели до появи відомої нам зараз фабричної упаковки товару.

Зауважимо, що в США на даному етапі промислового розвитку маркетинг був менше поширений, ніж у Європі, тому що в країні створився дефіцит майже на всі види товарів. Попит на ринку став таким високим, що поглинав усе, що вироблялося. Цей відрізок історії американського бізнесу, який закінчився на межі XIX і XX ст., називають *періодом орієнтації на виробництво*.

Наступний етап розвитку та дій на ньому виробника припадає на першу третину XX ст. і характеризується як *період товарної орієнтації*, тобто прагнення до поліпшення якості товарів без серйозного врахування потреб покупців та місткості ринку. На ринках капіталістичних країн зник дефіцит на більшість товарів, а по деяких з них почалось надвиробництво, яке призвело до кризи 1929 р. У цей час розвивається масова міжрегіональна торгівля.

На початок 30-х — середину 50-х років припадає *етап збутової орієнтації*, тобто забезпечення максимізації продажу завдяки рекламі та іншим методам впливу на покупця з метою примусити його купити товар. Цей етап характеризується появою складних виробів, конкуренції між ними. Виробники починають конкурувати не тільки за обсягом і рівнем цін на продукцію, а й за споживчими якостями однорідних груп продукції. Методи маркетингу збагатилися дослідженнями різних ринків — за рівнем попиту, цін, претензіями покупців. З'явилися ринкові трести. Проте маркетинг зберіг своє залежне від

виробництва становище. Маркетингу цього періоду притаманний розвиток інститутів посередництва та оптової торгівлі, поява значної кількості комівояжерів і торговельних агентів.

Наступний етап — це період із середини 50-х до початку 60-х років. Його називають *етапом ринкової орієнтації* — виділення товарів високої якості, які користуються підвищеним попитом, та забезпечення максимального їх продажу. Даний період має кілька особливостей.

По-перше, почався бум американського стилю управління. Європейці зрозуміли, що вищі комерційні результати американців зумовлені кращими методами управління.

По-друге, був ліквідований дефіцит більшості товарних груп, що загостило конкурентну боротьбу.

По-третє, здійснився перехід до формування смаків і запитів споживачів (характерна риса американського стилю управління виробництвом та збутом). Розпочався *«вік маркетингу»*. З'явилися перші самостійні відділи маркетингу у виробничих, торговельних і рекламних фірмах. Дедалі більшого значення надається вивченню попиту, сегментації (розподілу) ринку, вивченню його кон'юнктури.

У 60—80-ті роки відбувається маркетингова орієнтація товаровиробників: виробництво потрапляє у підпорядкування до маркетингу і ведеться на основі прогнозування попиту і пропозиції; розвивається процес комплексного формування попиту; маркетинг починає орієнтуватися на довгострокові дослідження та прогнозування попиту, цін, потреб, напрямів розвитку науково-технічного прогресу. Загострюється конкурентна боротьба на міжнародному рівні. Починається бум японського стилю управління. Багато виробників переорієнтовуються на розробку довгострокових програм, завоювання і утримання не тільки національних, а й ринків інших країн, що диктує потребу вивчення специфіки ринкового оточення.

80-ті роки вважають *етапом маркетингового управління* — повного підкорення виробництва вимогам ринку. Він здійснюється на фоні вирівнювання якості товарів на міжнародній арені.

До середини 80-х років стає очевидним, що час наполегливо вимагає створення стратегічної концепції маркетингу, яка є важливим етапом його розвитку, бо передбачає зміщення акценту з продукції і покупця у бік зовнішніх умов функціонування фірми. Недостатньо зна-

ти про замовника все, що тільки можливо. Щоб досягти успіху, продавець повинен знати все про замовника в контексті умов конкуренції, здійснюваної урядом політики, наявних юридичних регламентацій, а також широких економічних, соціальних і політичних макрофакторів, які визначають напрям розвитку ринків.

Інакше кажучи, маркетинг повинен фокусуватись на споживача в умовах існуючої обстановки. Тобто, якщо на ранніх стадіях маркетинг можна було визначити як сукупність засобів і дій, що дозволяли передбачити, виявити і задовольнити потреби споживача, забезпечуючи при цьому певний прибуток, то на сучасному етапі *під маркетингом слід розуміти сукупність засобів і дій, які дозволяють оптимізувати взаємовідносини підприємства (організації) з його споживачами.*

Отже, маркетингова діяльність повинна забезпечити: надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ринок, структуру і динаміку конкретного попиту, смаки і переваги покупців, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування фірми; створення такого товару чи його набору (асортименту), який повніше задовольняє потреби ринку, ніж товари конкурентів; необхідний вплив на споживача, попит та ринок, що забезпечують максимально можливий контроль сфери реалізації.

Американська асоціація маркетингу вважає, що «маркетинг — це процес планування й управління розробкою виробів і послуг, ціновою політикою, просуванням товарів до покупців і збутом, щоб досягнута у такий спосіб різноманітність благ задовольняла потреби як окремих особистостей, так і організацій».

На сучасному етапі розвинута *концепція соціально-етичного маркетингу*. В центрі уваги й аналізу знаходиться споживач, який водночас є і виразником інтересів суспільства в цілому.

Тому концепція соціально-етичного маркетингу спрямована на задоволення потреб цільових ринків більш ефективним способом при збереженні або зростанні добробуту споживачів у довгостроковій перспективі. Уся діяльність і комерційний успіх підприємства ґрунтується на збалансованості трьох факторів: прибутків підприємства, потреб потенціальних покупців та інтересів суспільства.

Таким чином, комерційна діяльність, що ґрунтується на концепції маркетингу, починається з виявлення реальних потенціальних потреб покупців. Ці фактори впливають на формування цілей, планування й організацію

усієї господарської діяльності, спрямованої на задоволення визначених у процесі аналізу потреб покупців і ринку.

Слід також підкреслити, що підприємство, яке використовує концепцію маркетингу, об'єктивно повинне вийти з вузьких рамок чисто економічних інтересів, таких як одержання максимального прибутку або скорочення витрат. Націленість на довгострокові результати, орієнтація на покупців і задоволення потреб ринку значно розширюють критерії оцінки результатів господарської діяльності.

Як додаткові, можна розглянути такі критерії: підтримання бажаного авторитету підприємства серед покупців; підвищення популярності і репутації торговельної марки; участь у реалізації найважливіших суспільних і державних програм, таких, наприклад, як захист прав споживачів, охорона навколишнього середовища та ін.; розширення зовнішньоекономічних зв'язків і вихід на світовий ринок тощо.

Концепція маркетингу може успішно застосовуватись у різних торговельно-виробничих підприємствах і організаціях незалежно від масштабів господарської діяльності та характеристики реалізованих товарів або послуг.

Але для того, щоб методологія маркетингу виявилася ефективною, необхідно радикально змінити організацію і технологію управління, значно змінити професійні настанови робітників, підвищити загальний рівень культури і підготовленості фахівців.

У таблиці 18 наведені дані, які відбивають основні відмінності між підприємствами, орієнтованими на виробництво, товар, збут, і підприємствами, орієнтованими на споживача, що дає можливість уявити направленість і характер необхідних змін.

Слід зазначити, що у зарубіжній літературі і практиці паралельно з поняттям marketing існує термін merchandising (від англ. merchandise — товар) незапозичений, поки що українською мовою. Англійський словник торговельних термінів так пояснює його значення: «merchandising — сукупність операцій, спрямованих на створення найкращих умов для реалізації товару з точки зору продажу, умов самого продажу, встановлення вигідної ціни».

Основні принципи та функції маркетингу. Для маркетингу характерні такі основні принципи:

1) глибокі і роздрібнені науково-практичні досліді-

18. Основні відмінності між підприємством, орієнтованим на виробництво, і підприємством, орієнтованим на споживача

Сфера господарської діяльності або вид роботи	Орієнтація підприємства на виробництво (концепції виробництва, товару, збуту)	на споживача (концепція маркетингу)
Визначення цілей і завдань	Одержання прибутку за рахунок збільшення обсягу продажу. Виробничі можливості відіграють вирішальну роль. Завдання господарської діяльності полягає в тому, щоб збалансувати загальні ресурси підприємства з можливостями виробництва	Одержання прибутку шляхом задоволення потреб покупців. Зовнішні ринкові можливості є визначальними. Завдання господарської діяльності полягає в тому, щоб збалансувати загальні ресурси підприємства з потребами і можливостями ринку. Особлива увага приділяється розробці ринкової стратегії і плануванню
Виробництво	Виробництво недостатньо гнучке. Підприємство продає таку продукцію, яку воно може виготовляти	Гнучке виробництво, що забезпечує переорієнтацію з урахуванням можливості реалізації продукції на ринку. Підприємство виробляє такі товари, які можна продати з прибутком
Науково-дослідна робота	Науково-дослідні роботи і розробки посідають провідне місце. Служба вивчення ринку відносно слабка	Провідне місце займають аналітичні роботи і дослідження маркетингу. Служба вивчення ринку розвинута добре
Фінанси	Бюджет складається з урахуванням виробничих пріоритетів. Спрямованість на виробництво товарів високої якості з низькою собівартістю	Бюджет складається з урахуванням цілей маркетингу і завдань виробництва. Велика увага приділяється ефективному використанню політики цін для зміцнення позиції на ринку і реакції, очікуваної з боку конкурентів
Маркетинг	Підприємство прагне задовольняти існуючі потреби покупців і виробляти продукцію, що дає можливість забезпечити задоволення цих потреб. Майбутнє підприємства пов'язане з продажем основної продукції на вже існуючих ринках	Підприємство прагне формувати нові ринки і виробляти нові товари, розраховані на великий попит споживачів. Майбутнє підприємства пов'язане з ринками, які ще треба виявити і розвинути, а також з продукцією, виробництво якої необхідно налагодити для забезпечення цих ринків

Планування асортименту

Грунтується на науково-технічних дослідженнях. Пропозиції щодо виробництва або удосконалення товарів пов'язані з прагненням поліпшити функціональні якості і сфери застосування. Основна увага, звичайно, приділяється розробці конструкції виробу, лабораторним випробуванням надається більше значення, ніж пробному продажу на ринку

Упаковка

Упаковка розглядається як засіб, необхідний для транспортування і забезпечення його товару. Основна увага приділяється виготовленню матеріалів і пакувальної техніки

Реклама і стимулювання збуту

Робиться наголос швидше на вартість, ніж на внесок реклами в результати господарської діяльності. Витрати на рекламу і стимулювання збуту поряд із сировиною, технологією і устаткуванням розглядаються не як основні елементи собівартості, а як додакові витрати

Досягнення в галузі реклами не розглядаються як необхідні для успішного функціонування сучасного підприємства

Реклама і стимулювання збуту не сприймаються як важливий інструмент підвищення конкурентоспроможності товарів через їх диференціацію

Грунтується на вивченні ринку. Пропозиції щодо виробництва нових або вдосконалених товарів розробляються в результаті виявлення потреб покупців. Головними показниками є експлуатаційні якості, сфери застосування, дизайн, мода. Пробний продаж товару на ринку є невід'ємною частиною планування асортименту продукції

Упаковка розглядається як засіб стимулювання збуту і оцінюється залежно від ступеня її корисності для споживача і ефективності в плані рекламування товару і стимулювання збуту

Реклама і стимулювання збуту є невід'ємною частиною усієї збутової діяльності і включається до числа основних елементів собівартості продукції

Великі досягнення в галузі реклами і стимулювання збуту вважаються такими ж важливими для успішного функціонування підприємства, як і високий рівень технології виробництва і науково-технічних досліджень або висока компетентність у сфері фінансів і права

Реклама і стимулювання збуту розглядаються як потенціальний фактор підвищення конкурентоспроможності товарів через їх диференціацію. Ці фактори набувають особливого значення, зокрема в тих випадках, коли різниця між власними виробами і продукцією конкурентів стає все менш помітною

дження ринку й екологічної кон'юнктури, а також виробничо-збутових можливостей підприємства (marketing research);

2) сегментація ринку (segmentation);

3) гнучке реагування виробництва і збуту на вимоги активного і потенціального попиту (adaptation);

4) інновація (innovation);

5) планування (planning).

Принцип проведення маркетингових досліджень передбачає глибоке і всебічне вивчення потреб ринку, ринкової і загальногосподарської кон'юнктури.

Предметом аналізу мають бути: місткість ринку; система ціноутворення і цінова динаміка; споживчі властивості товару; особливості організації і методів роботи фірм-партнерів, фірм-конкурентів у господарській і зовнішньоекономічній сферах; канали збуту; стимулювання продажу; специфіка комерційної роботи та ін.

Вивчаються також можливості самого підприємства, що включають ревізію товарного асортименту; виробничих потужностей; систему організації постачання і збуту; науково-технічного потенціалу підприємства; структуру і рівень кваліфікації кадрового складу; фінанси тощо. Головна умова досліджень — інформаційне забезпечення.

Принцип сегментації полягає в тому, що з метою досягнення переваг порівняно з підприємствами і фірмами-конкурентами, підвищення ефективності і цілеспрямованості своїх дій, уникнення конфліктів і загострення прямої конкурентної боротьби на ринку підприємство має виявити сегмент ринку, що найбільше відповідає його профілю і можливостям, а також конкретну групу споживачів, стосовно до яких і буде проводитись інтенсивна дослідницька робота щодо просування товарів.

Принцип адаптації передбачає адаптивність і мобільність управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства залежно від вимог ринку, що постійно змінюються, і конкретних запитів кінцевих споживачів, еластичності попиту і пропонування як щодо ціни, так і щодо інших умов. Він вимагає орієнтації виробництва на диференціацію та індивідуалізацію своєї продукції. Цей принцип зачіпає технічну і виробничу сфери діяльності та передбачає активне вдосконалення промислового устаткування і переведення виробничого процесу на гнучкі виробничі лінії.

Принцип інновації охоплює як виробничу, так і збутову діяльність і передбачає: постійне вдосконалення,

модифікування і оновлення товару; створення нового товару; розробку нових технологій і напрямів науково-дослідних і конструкторських робіт. В інноваційну політику включають також: впровадження нових форм і методів виходу на нові ринки; впровадження нового у стимулюванні збуту і рекламну діяльність; формування нових служб в управлінні підприємством; визначення нових каналів руху товарів.

Принцип планування як принцип маркетингової діяльності ніякою мірою не суперечить іншому її принципу — адаптивності. Планування тісно пов'язане з цим принципом і є його логічним продовженням і доповненням. Принцип планування передбачає складання виробничо-збутових маркетингових програм, що ґрунтуються на розробці ринкових і кон'юнктурних прогнозів, а також прогнозів розвитку науково-технічного прогресу.

Маркетингові програми включають конкретні стратегії та заходи, спрямовані на реалізацію поставлених перед фірмою цілей.

Внутрішньофірмове планування, ґрунтуючись на маркетингових програмах, певною мірою сприяє також пом'якшенню гостроти ринкової конкуренції.

У зарубіжній, а в останній час і у вітчизняній літературі з проблем маркетингу немає єдиного підходу до визначення маркетингових функцій, єдиної думки щодо змісту і послідовності вияву цих функцій. Виходячи з принципової методології маркетингу як ринкової концепції управління і збуту, пропонується універсальний підхід до визначення і опису маркетингових функцій, до приведення їх у логічно несуперечливу систему. Цей підхід полягає у виділенні чотирьох блоків комплексних функцій і ряду підфункцій у кожному з них. Структурно вони мають нижченаведений вигляд.

Аналітична функція: вивчення ринку як такого і споживачів; фірмової структури ринку; товару (товарної структури); внутрішнього середовища підприємства.

Виробнича функція: організація виробництва нових товарів, розробка нових технологій; організація матеріально-технічного постачання; управління якістю і конкурентоспроможністю готової продукції.

Збутова функція (функція продажу): організація системи руху товару; сервісу; організація системи формування попиту і стимулювання збуту; проведення цілеспрямованої товарної і цінової політики.

Функція управління і контролю: організація стратегічного й оперативного планування на підприємстві; ін-

формаційне забезпечення управління маркетингом; управління ризиком; комунікативна підфункція маркетингу (зворотні зв'язки, функціонування комунікаційної та інформаційної систем у єдиному комплексі).

У спеціальній літературі з проблем маркетингу докладно розглядається зміст і порядок виконання функцій і підфункцій маркетингу.

Як правило, фірми перерозподіляють виконання маркетингових функцій — частину їх виконують спеціалізовані маркетингові компанії. Причиною цього є: відсутність достатніх фінансових ресурсів; недостатня кваліфікація або відсутність фахівців у галузі маркетингу; недостатні масштаби фірм, що не дозволяє ефективно проводити відповідні дослідження.

Види маркетингу. Залежно від характеру діючого й обсягу бажаного попиту використовують і відповідний вид маркетингу. На практиці це має такий вигляд:

Стан попиту	Завдання маркетингу	Вид маркетингу
Негативний	Створити попит	Конверсійний
Відсутній	Стимулювати попит	Стимулюючий
Потенційний	Розвинути попит	Розвиваючий
Знижений	Підвищити попит	Ремаркетинг
Мінливий	Збалансувати попит	Синхромаркетинг
Повний	Підтримати попит	Підтримуючий
Надмірний	Знизити попит	Демаркетинг
Ірраціональний	Ліквідувати попит	Протидіючий

Мета конверсійного маркетингу — подолати негативне ставлення покупців до окремих товарів. Наприклад, в Україні автопідприємства негативно ставляться до газобалонної апаратури вітчизняного виробництва для обладнання таксі. Причина — низька якість, яка не забезпечує безпечної експлуатації. Завдання конверсійного маркетингу — перебороти негативну позицію споживачів шляхом підвищення якості продукції, доведення її високих експлуатаційних властивостей.

За змістом до конверсійного близький *стимулюючий маркетинг*, мета якого — формування активного попиту на товари, до яких покупець ставиться байдуже. Завданням маркетингу в цьому випадку є агітація покупців із застосуванням економічних важелів, розкриття вигідних галузей використання таких товарів, надання їм кращих споживчих властивостей, пропонування вигідних умов поставок, тобто стимулювання попиту.

Метою *розвиваючого маркетингу* є перетворення потенціального попиту покупців на реальний через організацію виробництва і пропонування покупцям нових видів продукції.

Якщо спостерігається тенденція до зниження попиту на продукцію підприємства і його слід пожвавити, доцільно використати вид маркетингу, який називають *ремаркетингом*. В його основі — пошук нових можливостей маркетингу для збалансування пропонування товарів з їх потенціальним ринком.

При несталому попиті, коли періодично порушується нормальне співвідношення між ним і пропонуванням товарів, можна використати *синхромаркетинг*. Його завдання — розробити і реалізувати заходи, які забезпечують менші коливання попиту щодо пропонування, або шляхом пристосування виробництва до коливань попиту створенням умов, які вирівнюють його.

Навіть у тих випадках, коли попит досить активний і сталий, необхідно здійснювати заходи по збереженню сприятливої ситуації, щоб не допустити небажаних коливань попиту або його зниження. Це завдання вирішує *підтримуючий маркетинг*, який забезпечує вирішення проблем, пов'язаних з проведенням правильної політики цін, підтриманням потрібного обсягу продажу, стимулюванням у певному напрямі збутової діяльності, здійсненням контролю витрат.

Надмірний попит зменшують за допомогою *демаркетингу*. Надмірний попит — це стан, за якого попит перевищує рівень виробничих можливостей і товарні ресурси. Він може бути зумовлений постійною високою популярністю деяких товарів або послуг. Основні засоби зменшення надмірного попиту — підвищення цін на товари та послуги, припинення стимулювання продажу і т. п.

В умовах радикальної економічної реформи використовують *протидіючий маркетинг*. Це зумовлено тим, що нині виробляються засоби виробництва, які не відповідають вимогам науково-технічного прогресу, охорони навколишнього середовища тощо. Господарський механізм, який склався, неспроможний заінтересувати виробників у випуску й поставках засобів виробництва з вищими якісними та іншими характеристиками. Хоча споживачі змушені брати те, що їм дають, проте це не свідчить про відповідність попиту і продукції, яку вони купують.

Таким чином, будь-який вид маркетингу має сприяти

наповненню реальним економічним змістом господарських зв'язків між виробниками та споживачами товарів.

Інструменти маркетингу. Основними інструментами (засобами) впливу на ринок, якими користуються підприємства (організації), що взяли на озброєння теорію маркетингу, є: товар (product); ціна (price); просування товару (promotion), включаючи рекламу; місце продажу товарів, політика розподілу (place). Ці чотири фактори, названі за початковими літерами англійських слів концепцією «4Р» (або «marketing — mix»), стали загальноприйнятими у міжнародній практиці. Сукупність перелічених факторів вітчизняні спеціалісти називають комплексом маркетингу, або маркетинговим асортиментом.

У концепції «4Р» комплекс маркетингу спрямований не на продукцію, а на розробку політики щодо продукту відповідно до конкретного ринку чи його сегмента (продукт, асортимент, марка, упаковка, гарантії, сервіс).

Політика комунікації повинна встановити зв'язок між продавцем та покупцем. *Політика розподілу* спрямована не тільки на продаж, а й на формування каналів збуту продукції, пошук посередників і т. п. Ціна в концепції «4Р» — засіб ділової політики для завоювання певного ринку.

Слід зауважити, що накреслені цілі, галузева специфіка, особливості ринку визначають набір та діапазон використання маркетингових засобів, але тільки сприятлива комбінація, успіх «4Р» забезпечує синергійний ефект¹ та підвищує ефективність засобів, що їх витрачають на маркетинг.

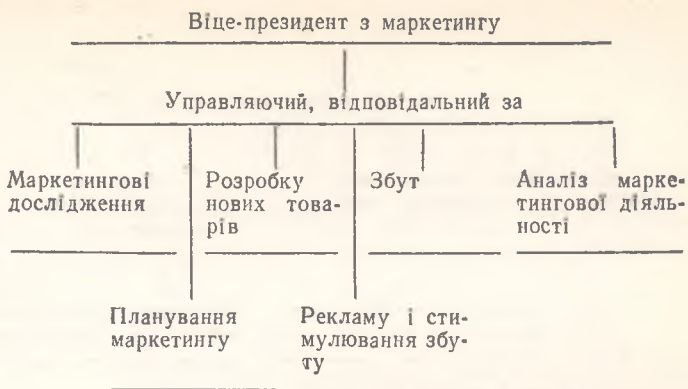
Якщо «4Р» — концепція достатньо відома, то «3С», або «стратегічний трикутник», — досить нова. Складовими її є:

- а) власне компанія (the company itself);
- б) споживач (the customer);
- в) конкуренція (the competition).

Завдання стратегічного планування полягає у тому, щоб спрямувати зусилля компаній на задоволення потреб споживача більш ефективно, ніж це міг би зробити конкурент.

Організація маркетингу. Маркетингова служба на підприємстві може бути організована на різних засадах. Кожна фірма створює відділ маркетингу з таким роз-

¹ Синергізм — комбінована дія факторів, при якій сумарний ефект перевищує дію кожного фактора окремо.



17. Функціональна оргструктура управління маркетингом.

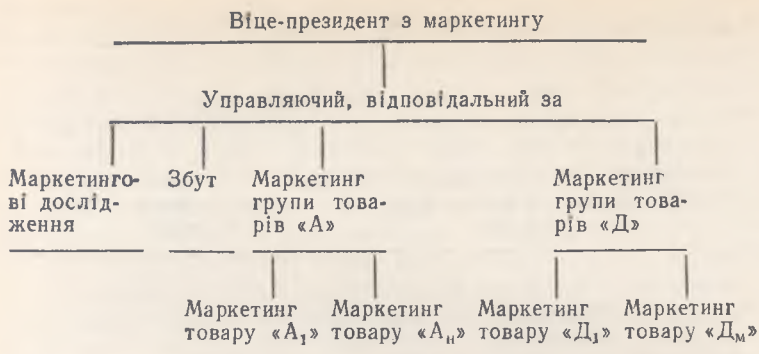
рахунком, щоб він якнайкраще сприяв дослідженню її маркетингових цілей.

Функціональна організація — найстаріша і найпоширеніша форма організації маркетингової діяльності (рис. 17). Вона ґрунтується на підпорядкуванні фахівців з різних функцій маркетингу віце-президенту (директору), який координує їхню діяльність.

Головна перевага функціональної організації маркетингу полягає в її простоті. Проте ця організаційна форма має ряд недоліків, кількість яких зростає в міру того, як збільшується кількість товарів або ринків. Причин тут декілька. По-перше, відсутнє управління реалізацією конкретних товарів на конкретних ринках, оскільки у фірмі немає фахівців, які повністю відповідають за якийсь товар або ринок. По-друге, кожна функціональна група вирішує свої завдання і вважає свої функції більш значущими, ніж функції інших груп.

Товарно-функціональна організація. Компанії, які випускають широкий асортимент товарів (наприклад, добрива, ліки і косметику), часто створюють систему управління, що ґрунтується на відмінностях між товарами (продуктами). Така організація маркетингу не замінює функціональну організацію, а є її доповненням (рис. 18). Управляючі, відповідальні за маркетинг окремих товарів, стають керівниками відповідних маркетингових програм.

Товарно-функціональна оргструктура управління дає можливість концентрувати увагу на управлінні процесом реалізації товару. Її переваги полягають у нижченаведеному:



18. Товарно-функціональна структура управління маркетингом.

управляючий, який займається певним товаром, має можливість координувати різні маркетингові витрати по цьому товару;

управляючий може швидко реагувати на вимоги ринку;

у полі зору управляючого постійно знаходяться усі товари як ті, що користуються підвищеним попитом, так і менш популярні у покупців;

легше виявляти здібних працівників, оскільки їх залучають до участі в усіх сферах оперативної маркетингової діяльності.

Проте цьому типу маркетингової оргструктури властиві і певні недоліки:

управляючий, відповідальний за певний товар, не має повноважень, які відповідали б його діяльності (ряд функцій маркетингової діяльності не входить до його компетенції);

товарна організація часто потребує більших витрат, ніж передбачалося. Спочатку управляючі призначаються відповідальними за основний товар. Проте згодом у структурі компанії з'являються управляючі, які відповідають і за менш важливий товар. Кожний з них має свій штат помічників;

у працівників товарних підрозділів існують певні лінії підпорядкування: своїм безпосереднім керівникам і керівникам функціональних маркетингових служб.

Ринково-функціональна організація. Продукція багатьох компаній призначається для найрізноманітніших ринків збуту. Якщо серед покупців продукції компанії можна виділити чіткі групи, то для самої компанії в основу оргструктури управління бажано покласти рин-



19. Ринково-функціональна оргструктура управління маркетингом.

ковий (регіональний) принцип. Одним з видів оргструктур, що використовують цей принцип, є ринково-функціональна оргструктура управління маркетингом (рис. 19). Обов'язки управляючого по роботі з ринком дуже подібні до обов'язків управляючого окремим товаром.

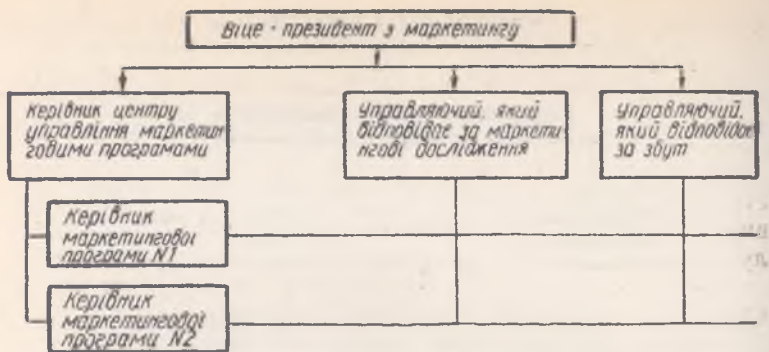
Основною перевагою ринкової організації маркетингу є те, що маркетингова діяльність спрямована на задоволення певної групи споживачів, на відміну від товарної організації, при якій вся увага концентрується на товарах або чисто функціональній організації, при якій основна увага приділяється виконанню маркетингових функцій.

Переваги і недоліки ринково-функціональної оргструктури управління по суті аналогічні до переваг і недоліків товарно-функціональної оргструктури.

Товарно-ринкова організація. Її застосовують компанії, які виробляють широкий асортимент товарів, призначених для різноманітних ринків. Якщо ж в управлінні маркетингом використовується також функціональний підхід, то виникає оргструктура, яка становить собою комбінацію двох передових типів оргструктур управління маркетингом.

В ідеальному випадку в такій оргструктурі управління є конкретні фахівці, які виконують певні функції маркетингу для конкретних ринків і товарів.

Головною перевагою (і водночас недоліком) цього типу оргструктури є чітке закріплення усіх найважливіших функцій маркетингової діяльності стосовно до конкретних ринків і товарів за певними виконавцями. Така організація маркетингової діяльності призводить до



20. Матрична структура управління маркетингом.

значних витрат і може спричинити конфлікти. Лише окремі компанії дотримуються даної форми організації маркетингу.

Матрична організація. Цей тип оргструктури управління, на наш погляд, може найбільше використовуватися на вітчизняних підприємствах при розробці і реалізації маркетингових програм.

Суть відносин при формуванні матричних оргструктур управління така: керівникові програми по освоєнню якогось ринку певної продукції передаються від керівника підприємства необхідні повноваження щодо розпорядження ресурсами, а також виконавцями відповідних заходів, передбачених програмою. При цьому, щоб обмежити сферу контролю керівника програми і не порушити відносин, що склалися в існуючій лінійно-функціональній структурі підприємства, вводиться інститут відповідальних виконавців програмних заходів. Цього статусу набувають керівники підрозділів і груп, які виконують самостійні завдання по програмі. Відповідальні виконавці знаходяться у подвійному підпорядкуванні. З питань змісту, строків виконання і результатів відповідних завдань і заходів вони підзвітні керівникові програми. З усіх інших питань своєї діяльності вони підпорядковані своїм постійним керівникам згідно з діючою ієрархією (рис. 20).

Коли одночасно розробляється декілька програм, то для загального керівництва усією програмною діяльністю (вироблення єдиної науково-технічної і економічної політики, розподіл ресурсів між програмами та ін.) може вводиться посада керівника центру управління маркетинговими програмами (рис. 19, 20). В цьому разі

йому безпосередньо підпорядковуються керівники окремих програм.

Міжнародний маркетинг. Якщо підприємство вирішує вийти із своєю продукцією на зовнішній ринок, йому необхідно насамперед визначити спосіб, за допомогою якого воно зробить це, а також чітко з'ясувати для себе ступінь бажаного впливу на ринок. Цим рішенням повинні передувати ретельне вивчення і аналіз потенціалу ринку та власних можливостей.

Багато підприємств включається в міжнародну маркетингову діяльність поетапно, змінюючи стратегію і тактику в міру орієнтації на зовнішній ринок.

Незважаючи на труднощі, які виникають у зв'язку з освоєнням нового ринку, підприємство може розпочати експорт своєї продукції без значних витрат у сфері маркетингу, якщо його влаштовує продаж обмеженої партії вироблених товарів і воно не має наміру істотно впливати на ринок. Якщо ж, навпаки, підприємство розраховує зайняти на ринку панівне становище у певній сфері, йому доведеться досконало вивчити міжнародну маркетингову діяльність і вкласти у неї значні кошти.

Таким чином, різні компанії можуть певною мірою брати участь у міжнародній маркетинговій діяльності (залежно від поставленої мети). У цілому ж на шляху до міжнародної маркетингової діяльності підприємство проходить такі етапи:

1. *Відсутність маркетингу, орієнтованого на зовнішній ринок.* У цьому випадку практично відсутнє вивчення зарубіжних покупців, хоча підприємство може продавати продукцію на зовнішньому ринку зарубіжним торговельним компаніям і покупцям, які безпосередньо з ним зв'язані. Інший спосіб реалізувати свої товари на зовнішньому ринку — скористатись допомогою оптових торговців і посередників у своїй країні, які іноді доставляють товари на зарубіжні ринки взагалі без відома виробника.

2. *Тимчасовий, нерегульований маркетинг,* орієнтований на зовнішній ринок. На цьому етапі тимчасові надлишки виготовленої продукції, які не знайшли збуту на внутрішньому ринку, можуть примусити підприємство шукати шляхів реалізації продукції на зарубіжних ринках. Оскільки ж надлишки мають тимчасовий характер, то їх продаж за рубежем є разовим, а не періодичним, і підприємство не може розраховувати на будь-яке певне становище на зовнішньому ринку, а тим більше на контроль його. Тільки-но попит на внутрішньому

ринку збільшитися й поглине надлишок, експорт припиниться.

3. *Регулярний маркетинг*, орієнтований на зовнішній ринок. На даному етапі підприємство орієнтується на реалізацію на зовнішньому ринку певної частини своєї продукції. Воно може скористатися послугами зарубіжних та вітчизняних посередників або само організовувати просування і збут своєї продукції на особливо важливих для неї зарубіжних ринках. Саме на даному етапі підприємство починає вкладати кошти в організацію міжнародного маркетингу набуває міжнародної орієнтації. Надалі воно починає просувати деякі із своїх товарів до окремих ринків з урахуванням їх специфіки, і незабаром успішне функціонування підприємства залежатиме від ситуації як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

4. *Глобальний маркетинг*. На цьому етапі підприємства повністю включаються у міжнародну маркетингову діяльність. Такі підприємства розглядають весь світ як свій ринок і товари, які вони продають, не є надлишками, а продукцією, спеціально виготовленою для реалізації на світовому ринку. Їх функціонування залежить від доходів на різних ринках світу.

Головне у міжнародному маркетингу — двоєдиний і взаємодоповнюючий підхід: з одного боку, ретельне і всебічне вивчення ринку, попиту, смаків, потреб, орієнтації виробництва на ці потреби, адресність виготовленої продукції, а з другого — активний вплив на ринок та діючий попит, формування потреб і купівельних переваг.

До найбільш можливих елементів та функцій міжнародного маркетингу можна віднести комплексне вивчення ринку, планування товарного асортименту, розробку заходів для повного задоволення існуючих потреб, планування і здійснення збуту, вплив на організацію та управління виробництвом. Кожний з цих елементів важливий сам по собі, але комплексне їх використання допоможе підприємству функціонувати на світових ринках.

Коли підприємство виходить на ринок із своєю продукцією, воно ставить перед собою такі цілі:

- 1) задоволення потреб споживачів;
- 2) досягнення переваги над конкурентами;
- 3) завоювання частини ринку;
- 4) забезпечення збільшення продажу.

Очевидно, що перелічені цілі не змінюються від того, на який саме ринок розраховує підприємство — зовніш-

ній чи внутрішній. Тому про міжнародний маркетинг можна говорити як про діяльність за межами національного ринку, спрямовану на просування товарів і послуг до покупців або споживачів, яка забезпечує підприємству прибуток, оскільки метою будь-якого бізнесу є одержання найбільшого прибутку завдяки стимулюванню збуту та сприятливому просуванню товарів. У чому ж різниця між внутрішнім та зовнішнім маркетингом?

Насамперед слід зазначити, що деяка специфіка, яка впливає з особливостей функціонування зарубіжних ринків та умов роботи на них, надає міжнародному маркетингу характерних рис.

1. Для успішної діяльності на зовнішніх ринках потрібно докладати значних і цілеспрямованих зусиль, ретельніше додержуватися принципів та методів маркетингу. Зовнішні ринки ставлять високі вимоги до товарів, їх сервісу, реклами, що пояснюється гострою конкуренцією та перевагою пропонування над попитом.

2. Складним і трудомістким процесом є вивчення зовнішніх ринків та їх можливостей. Звідси — необхідність створення підприємствами-експортерами відповідних дослідницьких підрозділів або пошук у країні, куди експортується продукція, спеціалізованих фірм-консультантів, які за певну плату надають інформацію про товарні ринки.

3. Дотримуватись вимог світового ринку — означає не тільки додержуватись прийнятих там умов збуту товарів. Вирішальне значення мають розробка і виробництво таких експортних товарів, які навіть через кілька років після виходу на ринок мали б високу конкурентоспроможність. Таким чином, міжнародний маркетинг має свої особливості, які слід враховувати при виході підприємства на зовнішній ринок.

Умови використання сучасного маркетингу в Україні. Як і будь-яке явище суспільного життя, маркетинг вимагає для свого існування і розвитку певних умов:

глибокої насиченості ринку товарами, переважання пропозицій над попитом, тобто наявності ринку покупця; гострої конкуренції, посиленої боротьби за увагу покупців;

вільних ринкових відносин, тобто можливості без нав'язаних адміністративних обмежень вибирати ринки збуту і постачання, встановлювати ціни, вести комерційну політику тощо;

вільної діяльності адміністрації підприємства щодо визначення цілей управлінських структур, штатних окла-

дів, премій та інших видів заохочень, розподілу коштів за статтями бюджету тощо.

Уже нині можна говорити про наявність в Україні умов для реалізації концепції маркетингу в таких структурах, як спільні і державні підприємства, що мають вихід на зовнішній ринок, різні комерційні організації, кооперативи та ін. Але більшість підприємств нині можуть реалізувати лише окремі функції маркетингу.

Резюме

1. Маркетингова концепція — це результат багаторічної еволюції поглядів підприємців на свою діяльність і ринок. Маркетинг у його сучасному вигляді охоплює всі види діяльності підприємств, спрямовані на вивчення потреб та задоволення запиту ринку, створення нового продукту і забезпечення його виробництва, організацією оптового розподілу, збуту, обслуговування покупців.
2. Маркетингова діяльність повинна забезпечити: надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ринок, структуру та динаміку конкурентного попиту, смаки і переваги покупців, тобто інформацію про зовнішні фактори функціонування підприємства; створення таких товарів, їх набору, які повніше задовольняли б вимоги ринку, ніж товари конкурентів; необхідний вплив на покупців, попит та ринок.
3. Основними інструментами впливу на ринок, якими користуються підприємства, є товар (товарна політика), ціна (цінова політика), просування товару (політика комунікації), місце продажу товару (політика розподілу).
4. Якщо підприємство вирішує вийти із своєю продукцією на зовнішній ринок, йому необхідно насамперед визначити спосіб, за допомогою якого воно збирається зробити це, а також ступінь бажаного впливу на ринок. Цим рішенням повинні передувати вивчення і аналіз потенціалу ринку та власних можливостей.
5. Основними умовами для реалізації концепції маркетингу є глибоке насичення ринку товарами; перевага пропонування над попитом; гостра конкуренція; ринкові відносини; вільна діяльність адміністрації підприємства щодо визначення цілей, стратегії, організаційних структур та ін.

Запитання для перевірки знань

1. Що таке маркетинг і чим він відрізняється від звичайної виробничо-збутової діяльності?
2. Назвіть основні принципи і функції маркетингу.
3. Які існують види маркетингу і умови, що їх визначають?
4. Що таке «комплекс маркетингу»? У чому суть синергічного ефекту «4Р»?
5. Назвіть основні принципи формування організаційних структур управління маркетингом на підприємстві.
6. Назвіть етапи включення підприємства у процес міжнародної маркетингової діяльності.
7. Сформулюйте цілі міжнародного маркетингу і назвіть його особливі ознаки.
8. Які умови визначають використання сучасного маркетингу?

5. ЕКОНОМІКА НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

5.1. ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНОГО ПРОДУКТУ

Суспільне відтворення та його типи. Метою будь-якого виробництва є задоволення потреб людей шляхом надання різноманітних матеріальних благ і послуг. Щоб жити, люди повинні безперервно виробляти матеріальні блага. Суспільство не може зупинити виробництво навіть на короткий час, оскільки воно не може перестати споживати.

Виробництво матеріальних благ, взяте не як окремий, одиничний акт, а як безперервний, постійно оновлюваний процес, називають відтворенням. Воно, як і саме виробництво, завжди має суспільний характер.

Розрізняють два види відтворення: просте і розширене. *Просте відтворення* означає, що протягом кожного наступного періоду, наприклад року, процес виробництва матеріальних благ відбувається у незмінних розмірах. Цей вид відтворення був властивий, як правило, докапіталістичним формаціям, коли продуктивні сили були ще недостатньо розвинутими, а переважна більшість вироблених матеріальних благ споживалась роботодавцями і феодалами.

У ті далекі часи нерідко спостерігалось і звужене відтворення внаслідок стихійних лих, природних ката-

клізмів чи спустошливих воєн. Проте від цього терпіли лише експлуатовані класи і верстви населення.

З розвитком продуктивних сил, особливо машинного виробництва, як основи капіталізму, суспільство дістало змогу виробляти значну кількість додаткового продукту і розширювати масштаби виробництва, що й означало перехід до переважно розширеного відтворення. *Розширене відтворення* означає, що з кожним наступним періодом процес виробництва матеріальних благ відбувається у зростаючих розмірах. Воно характерне для всіх індустріально розвинутих країн.

Слід наголосити, що як просте, так і розширене відтворення в суспільній практиці крокують поряд: перш ніж здійснити розширене відтворення, суспільство повинне здійснити просте. Крім того, будь-яке суспільство може зазнати природних катаклізмів чи суспільних потрясінь (кризи, війни, революції, перебудови), за яких можливості розширеного відтворення можуть зменшитися до розмірів звуженого.

Існують два типи розширеного відтворення: екстенсивне та інтенсивне. Перший тип відтворення — *екстенсивне* — означає, що збільшення масштабів виробництва матеріальних благ відбувається на однаковій технічній основі, при тих самих знаряддях праці, але за рахунок додаткового залучення робочої сили, спорудження нових фабрик, заводів, освоєння нових земель і сільськогосподарських угідь. При цьому продуктивність праці залишається незмінною.

За другого типу розширеного відтворення — *інтенсивного* — розміри виробництва матеріальних благ збільшуються внаслідок застосування більш прогресивних засобів праці, нових технологій, удосконалення організації виробництва при тій же або навіть меншій кількості зайнятих працівників, але вищої кваліфікації.

Інтенсифікація суспільного виробництва знаходить своє вираження у зростанні продуктивності праці, збільшенні виробництва кінцевої продукції на існуючих засобах виробництва. Щоб випуск продукції збільшити у 2 рази за рахунок інтенсифікації, немає потреби споруджувати ще одне таке ж підприємство — варто здійснити технічне переозброєння, впровадивши нові машини, обладнання, матеріали, технології, краще використати наявні ресурси.

У реальних процесах відтворення ці два його типи не існують відокремлено, а поєднуються, доповнюючи один одного. Не можна сказати, що якась країна здійс-

нє відтворення виключно екстенсивним або інтенсивним шляхом. Правильно вести мозу про переважно екстенсивний чи переважно інтенсивний тип економічного зростання.

Суспільне відтворення у найбільш загальному вигляді включає оновлення не тільки спожитих матеріальних благ, а й самих факторів виробництва та умов життя людей. Тому відтворення слід розглядати з точки зору його структури, тобто сукупності елементів, факторів економічної діяльності суспільства, які мають бути щоразу відтворені.

У *структурі відтворення* першість належить робочій силі, бо вона за будь-яких умов була і залишається головною продуктивною силою суспільства. Працюючи, робітник витрачає свою робочу силу, і щоб відновити здатність до праці, він повинен споживанням певних матеріальних благ задовольнити свої матеріальні потреби у їжі, житлі, одязі, відпочинку, лікуванні тощо. З погляду суспільства відтворення робочої сили означає не тільки створення умов для нормальної праці, життя і відпочинку трудящих, а й проведення цілеспрямованої політики щодо підвищення кваліфікації працівників та підготовки їх нових поколінь. Це відбувається шляхом розвитку як єдиної державної системи навчання і освіти у коледжах, училищах, технікумах і вузах, так і відомчих спеціальних навчальних закладів.

Нині світ переживає технологічну революцію, основою якої є впровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки. Сучасне виробництво високорозвинутих країн характеризується масовим впровадженням автоматизованих систем, прогресивних технологій на основі розвитку комп'ютеризації, мікроелектроніки, біотехнологій, інформатики. Зрозуміло, що у цих умовах значно зростають вимоги до загальноосвітнього рівня і спеціальної підготовки працівників.

До початку кожного наступного циклу відтворення необхідно мати не тільки робочу силу, а й засоби виробництва, нові запаси матеріалів, сировини, палива тощо. Крім того, для функціонування робочої сили потрібно безперервно відтворювати споживані матеріальні блага.

Складовою частиною відтворення і передумовою сталого економічного зростання виступає відтворення природних ресурсів і навколишнього середовища; отже, необхідно відновлювати родючість ґрунту, лісові масиви, ніклуватися про чистоту повітря і води.

Постійне відновлення робочої сили, засобів виробництва, природних ресурсів тощо означає відтворення продуктивних сил. Продуктивні сили є лише однією із сторін суспільного виробництва. Другою його стороною є виробничі відносини. Тому водночас з продуктивними силами відтворюються і відповідні виробничі відносини між людьми.

Слід підкреслити, що при переході від одного способу виробництва до другого відбувається революційна заміна застарілих виробничих відносин новими, прогресивними, що спонукають до швидкого розвитку продуктивних сил. Перебудова у колишньому СРСР і докорінні економічні перетворення у теперішніх самостійних державах були викликані необхідністю вдосконалення старих виробничих відносин, що гальмували економічне зростання і створення такого господарського механізму, який повною мірою розкривав би творчі можливості, трудовий потенціал трудящих, їх інтерес до розвитку виробництва, поліпшення продукції і вдосконалення методів господарювання.

Структура суспільного продукту. Вся маса вироблених за рік матеріальних благ і наданих послуг становить *сукупний суспільний продукт*. Проте він містить у собі повторний їх рахунок (до 40 %) і тому спотворює реальну економічну дійсність. Якщо його звільнити від повторного рахунку, то одержимо *валовий національний продукт* (ВНП), який містить як речові матеріальні блага, так і послуги. Реальною базою для економічних розрахунків служать лише конкретні речові матеріальні блага, оскільки послуги не можуть нагромаджуватись і, отже, не можуть бути речовою основою розширеного відтворення. Тому, вирахувавши із загальної вартості ВВП вартість послуг, одержують *кінцевий продукт* як результат лише матеріального виробництва. У сферу останнього входять усі галузі промисловості, сільське господарство, будівництво, лісове господарство, рибництво і риболовецький флот, транспорт і зв'язок, що обслуговують виробництво.

Крім такого поділу, суспільний продукт можна розглядати під кутом зору функціональної ролі і фактичного використання його частин. Та частина суспільного продукту, що йде на відшкодування спожитих засобів виробництва, виступає як **фонд відшкодування**. За своїм натуральним складом він являє собою засоби і предмети праці.

Та частина суспільного продукту, що йде на задово-

лення особистих матеріальних і духовних потреб людей, становить **фонд споживання** і складається з предметів споживання.

При розширеному відтворенні весь новостворений (чистий) продукт на особисте споживання йти не може — частина його нагромаджується для збільшення виробництва. Ця частина становить **фонд нагромадження**. Він включає засоби виробництва на його розширення і предмети споживання для додатково залучених працівників. Фонд споживання і фонд нагромадження разом утворюють новостворений продукт, або **національний дохід**.

Як видно з викладеного, за натурально-речовою формою сукупний продукт поділяють на два великих підрозділи: 1 — засоби виробництва; 2 — предмети споживання.

Оскільки суспільний продукт обчислюється у вартісному виразі, то за вартісною формою його можна поділити на три частини: фонд відшкодування, або витрачені засоби виробництва; необхідний продукт, що йде на відтворення робочої сили через фонд споживання; додатковий продукт, що виступає як фонд нагромадження.

Економічні пропорції та їх регулювання. Для невинного економічного зростання необхідно, щоб між вказаними різними частинами суспільного продукту підтримувались відповідні співвідношення. Кількісне вираження співвідношень між різними частинами суспільного продукту називають *пропорціями*. Свідоме цілеспрямоване підтримання пропорцій, які сприяють ефективному зростанню виробництва і рівня життя народу, означає планомірне управління процесом суспільного відтворення.

Існують пропорції, які можуть регулюватися на рівні фірм, промислових об'єднань ринковим механізмом попиту і пропозиції, що й становить суть теорії і практики маркетингу. Водночас є пропорції, що не охоплюються маркетингом. Це загальноекономічні пропорції між сферами, галузями виробництва чи економічними регіонами. У сучасних умовах великого машинного виробництва і значного рівня його концентрації, коли обмежуються можливості динамічного переливу капіталу, ринкові важелі регулювання цих пропорцій спрацьовують дуже повільно. Тому таку функцію виконує держава, як єдиний господарський центр, різними методами, що знаходять своє вираження в економічній політиці, і насамперед через регулювання рівня заробітної плати, податків,

тарифів на послуги, кредитування, валютного обігу, інвестицій, субсидій тощо.

Нерідко держава, виходячи з пріоритету політичних чи інших тимчасових цілей, може свідомо підтримувати такі пропорції, які призводять до гіпертрофованого, нерозумного розвитку одних частин суспільного продукту на шкоду іншим, що зрештою негативно впливає на темпи суспільного відтворення і спричинює до кризових явищ.

Саме в такому стані перебуває економіка України. Після розпаду СРСР Україна як складова частина колишнього єдиного народногосподарського комплексу опинилась у скрутному становищі. Її економіка була орієнтована в основному на відтворення першого підрозділу суспільного продукту: величезного розвитку набули галузі, що виробляють засоби виробництва та сировину, і навпаки, недостатньо розвинуте виробництво предметів споживання. Поряд з цим дуже високу питому вагу має військова промисловість, продукти якої не можна віднести ні до засобів виробництва, ні до предметів споживання. В Україні, наприклад, майже 75 % машинобудівних заводів належить військово-промислому комплексу, на яких виробляється лише 5—6 % товарів народного споживання. Така нераціональна структура народного господарства поряд з іншими причинами і призвела до розбалансування споживчого ринку і галопуючої інфляції.

Серед багатьох заходів, спрямованих на вихід із кризового стану, важливе місце посідає структурна перебудова народного господарства України, тобто формування таких міжгалузевих і міжрегіональних пропорцій, які усунули б існуючу диспропорційність і заклали б основи збалансованого національного ринку. Це завдання може виконати держава шляхом проведення прогресивної інвестиційної політики, інакше кажучи, визначення пріоритетних галузей народного господарства і спрямування на їх прискорений розвиток значної частини капітальних вкладень.

Великої ваги набуває конверсія, яка має на меті перевести військово-промисловий комплекс на випуск товарів народного споживання та іншої цивільної продукції.

1. Суспільне відтворення — це постійно оновлюваний процес виробництва матеріальних благ і надання послуг для задоволення потреб людей.
2. Воно буває двох видів: просте і розширене. Просте відтворення є моментом розширеного. Для поступального розвитку людства характерне розширене відтворення. Проте бувають періоди соціальних потрясінь чи природних катаклізмів, коли суспільство може переживати просте і навіть звужене відтворення.
3. Розрізняють два типи відтворення: екстенсивне та інтенсивне. У суспільному відтворенні вони існують не відокремлено. Тому економіка кожного окремого суспільства чи держави може характеризуватися як переважно екстенсивна чи переважно інтенсивна.
4. У процесі суспільного виробництва відтворюються матеріальні блага і послуги, робоча сила, засоби виробництва, природні ресурси тощо, а також виробничі відносини, у лоні яких розвиваються ці продуктивні сили.
5. Чільне місце у суспільному виробництві належить відтворенню суспільного продукту, як загальної маси вироблених за рік матеріальних благ та наданих послуг. Суспільний продукт має свої конкретні форми вираження. Для економічних розрахунків, які найбільш реально відображують економічне становище країни, використовують кінцевий продукт.
6. Суспільний продукт структурно можна поділити на три фонди: фонд відшкодування, фонд споживання та фонд нагромадження; або на три частини: споживані засоби виробництва, необхідний продукт, додатковий продукт. Крім того, суспільний продукт поділяють на два великих підрозділи: засоби виробництва та предмети споживання.
7. Для неухильного економічного зростання необхідно підтримувати оптимальні пропорції між різними частинами сукупного продукту і галузями, що його виробляють.

Запитання для перевірки знань

1. Ринкова економіка вивчає в основному поведінку людей чи їх колективів в умовах ринкових відносин, тобто вивчає, як повинен поводитися виробник чи споживач у конкретних умовах господарювання. Але

- чому необхідно вивчати загальносуспільні закономірності розвитку виробництва?
2. Нерідко під час війни у державі досягається найвище напруження продуктивних сил, стають до ладу нові виробничі потужності, подовжується робочий день. Чи можна розглядати це як процес розширеного відтворення?
 3. До якого підрозділу суспільного виробництва слід віднести такі товари: військовий канавокопач, залізничну цистерну, автомобіль «Таврія»?
 4. Чи існує плановірність у розвитку економіки високоіндустріальних країн?

5.2. НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОХОД ЯК ДЖЕРЕЛО МАТЕРІЛЬНИХ І ДУХОВНИХ БЛАГ

Суть і структура національного доходу. Питання національного доходу є одним з найважливіших у теорії і практиці суспільного відтворення, бо від рівня і динаміки національного доходу залежать характеристика відтворення життєвого рівня різних верств населення та економічна могутність держави.

На перший погляд, може скластися думка, що національний дохід будь-якої країни ринкової економіки — арифметична сума доходів усіх класів, верств та груп населення: робітників, селян, кооператорів, бізнесменів, працівників торгівлі, банків, урядових структур, учителів, лікарів, служителів релігійних культів тощо. Але це — економічна ілюзія.

Наукове трактування суті національного доходу можна дати лише тоді, якщо розглядати його як складову частину теорії відтворення. Адже коли вище йшлося про складові частини валового національного продукту, то зазначалося, що фонд споживання і фонд нагромадження у своїй сукупності становлять національний дохід. Інакше кажучи, **національний дохід — це частина валового національного продукту.** Якщо з вартості валового національного продукту вирахувати всі матеріальні витрати протягом року, тобто відрахувати вартість машин, обладнання, транспортних засобів, будівель, споруд, використаної сировини, палива, матеріалів, інструменту, то залишиться вартість, створена у поточному році. Отже, **національний дохід — це новостворена вартість протягом року.** Його можна виразити у вигляді рівняння: $НД = ВВП - МВ$, де НД — національний дохід; ВВП —

валовий національний продукт; МВ — матеріальні витрати.

Національний дохід — узагальнюючий показник економічного розвитку країни, в якому відображується рівень розвитку продуктивних сил суспільства, його економічна структура та результати процесу розширеного відтворення за певний період часу.

За натурально-речовою формою національний дохід складається з усієї маси вироблених за рік предметів споживання і тих засобів виробництва, які підуть на виробниче нагромадження і будуть використані для потреб розширеного відтворення. Національний дохід є джерелом розширення і вдосконалення суспільного виробництва, зростання народного добробуту. Масштаби і темпи розширеного відтворення залежать насамперед від обсягу національного доходу та його натурально-речового складу.

Джерела зростання національного доходу. Національний дохід — це результат продуктивної праці у сфері матеріального виробництва. На його зростання у натуральному виразі впливають два фактори: збільшення кількості працівників матеріального виробництва та зростання продуктивності суспільної праці. Дія першого фактора означає, що суспільне відтворення відбувається екстенсивним шляхом. Збільшення маси національного доходу за рахунок підвищення продуктивності суспільної праці свідчить, що суспільне відтворення відбувається інтенсивним шляхом. В умовах сучасної науково-технічної революції, коли наука дедалі більше перетворюється на безпосередню продуктивну силу, фактор зростання продуктивності суспільної праці стає визначальним, оскільки він є результатом впровадження досягнень науки і техніки у виробництво і, отже, підвищення темпів його інтенсифікації.

Джерелом зростання національного доходу суспільства є продуктивна праця зайнятих у сфері матеріального виробництва та виробничої інфраструктури. До них належать робітники, селяни, інженерно-технічні працівники, приватні виробники різних форм господарювання, а також та частина інтелігенції і вчених, які обслуговують безпосередньо виробництво.

Обсяги виробництва і темпи зростання національного доходу залежать від того, як дане суспільство використовує певні фактори. Серед них слід назвати такі, як ефективне використання уже існуючих потенційних можливостей: виробничих потужностей, трудових і природ-

них ресурсів; вдосконалення організації виробництва, суворе додержання технологічної, договірної, трудової дисципліни; впровадження на кожному робочому місці, у кожній виробничій ланці режиму всебічної економії матеріальних, трудових і фінансових ресурсів і, нарешті, науково-технічний прогрес як постійно діючий фактор.

Науково-технічний прогрес означає безперервне вдосконалення усіх сторін суспільного виробництва і сфери обслуговування на базі розвитку та повсюдного використання досягнень науки і техніки. Він може здійснюватись як еволюційним, так і революційним шляхом. Останній виступає у формі науково-технічної революції. Так, створення і впровадження у виробництво машин означало формування нового технічного базису виробництва та нового технологічного способу виробництва. Цей процес одержав назву промислової революції, під знаком якої пройшли XIX і перша половина XX ст. Виникнення керуючого пристрою на основі комп'ютера, а також розвиток автоматичних систем виробництва, нових матеріалів і технологій, освоєння космосу, біотехнологій, досягнень генної інженерії тощо поклали початок сучасній науково-технічній революції. У середині 70-х років розпочався новий технологічний переворот, де широкого розвитку набувають радіоелектронна промисловість, мініатюризація приладобудування, індустрія інформації і зв'язку. Все це, разом узятє, спрямоване на стрімке підвищення продуктивності суспільної праці як єдиного чинника інтенсивного типу відтворення та виробництва національного доходу.

Розподіл і споживання національного доходу. У процесі суспільного відтворення національний дохід не тільки виробляється, а й проходить ще стадії розподілу, перерозподілу і використання. Саме цими стадіями і визначається роль національного доходу в економічному розвитку.

Слід зауважити, що на різних етапах розвитку суспільного виробництва, в різних суспільно-економічних формаціях характер розподілу і споживання (використання) національного доходу має свої особливості, які залежать від пануючої форми власності та соціальної структури суспільства.

Національний дохід суспільства підлягає первинному розподілу і перерозподілу, в результаті чого формуються первинні та кінцеві доходи суспільства і його членів. *Первинний розподіл національного доходу* відбувається в галузях і на підприємствах, де він створюється. Вна-

слідок такого розподілу створений національний дохід поділяється на дві частини. Одна надходить в індивідуальне розпорядження і споживання працівників галузей, де він створений. Ця частина складається з доходів працівників промисловості, сільського господарства, доходів від особистого підсобного господарства, приватного бізнесу та індивідуальної трудової діяльності. Друга частина надходить у колективне чи державне розпорядження у формі державного бюджету і чистого доходу підприємств, які є джерелом розширеного відтворення та зростання народного добробуту.

Проте підприємства і працівники невиробничих галузей не беруть участі в первинному розподілі національного доходу, оскільки вони його не створюють. Задоволення потреб їх виробництва та особистих потреб відбувається за рахунок перерозподілу національного доходу, який здійснюється через державний бюджет, оплату послуг, кошти громадських організацій, ціни.

У результаті розподілу і перерозподілу національного доходу формуються кінцеві доходи держави, підприємств різних форм власності, організацій невиробничої сфери та всіх суспільних груп населення.

Кінцевою стадією руху національного доходу є його *споживання*. Раніше згадувалось, що національний дохід — єдине джерело економічного зростання: розвитку продуктивних сил суспільства та підвищення рівня життя населення. З цього погляду **національний дохід поділяють за призначенням на два фонди**. Перший — фонд нагромадження. Це частина національного доходу, яка використовується для розширення виробництва, будівництва об'єктів соціального та культурно-побутового призначення, а також для створення резервів і страхових запасів. Другий — фонд споживання, тобто частина національного доходу, яка використовується для задоволення матеріальних і духовних потреб членів суспільства. Фонд споживання у свою чергу поділяють на фонд особистого споживання працівників матеріального виробництва, фонд науки, культури, охорони здоров'я, фонд соціального захисту населення, фонд державного управління та оборони.

Між фондом нагромадження і фондом споживання існує тісний діалектичний взаємозв'язок. При цьому чим більша частка нагромадження, тим менша — споживання, і навпаки. Залежно від мети, яку ставить перед собою суспільство, в окремі роки може збільшуватися той чи інший фонд, але в середньому багаторічне їх співвід-

ношення становить: 75 % — фонд споживання і 25 % — фонд нагромадження.

Розрізняють виробниче і невиробниче нагромадження. Виробниче нагромадження — це використання частини національного доходу на приріст виробничого потенціалу у галузях першого і другого підрозділів суспільного виробництва: на підприємствах промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, зв'язку та ін.

Невиробниче нагромадження знаходить своє вираження у прирості основних невиробничих фондів — житлового фонду, фондів соціально-культурних закладів (охорони здоров'я, освіти, культури) тощо. Джерелом цього виду нагромадження виступають як кошти державного бюджету, підприємств, відомств, так і кошти населення, наприклад індивідуальний житловий фонд чи нагромадження у сфері приватного підприємництва.

Особливою формою реалізації нагромадження виступають капіталовкладення. У сучасних умовах докорінних економічних зрушень в економіці України першочергового значення набуває нова структурна та інвестиційна політика, яка повинна спрямувати капіталовкладення на забезпечення прискорення соціально-економічного розвитку, структурної перебудови суспільного виробництва на принципово новій технічній основі, на створення матеріальної бази для активної соціальної політики та підвищення життєвого рівня народу.

Національне багатство. Про рівень економічного розвитку суспільства (окремої країни) судять не тільки за динамікою національного доходу, а й за величиною національного багатства. **Національне багатство — це сукупність споживних вартостей, нагромаджених суспільством за весь період його виробничої діяльності.** Воно є основою розширеного відтворення і важливим фактором поліпшення матеріальних умов життя народу.

Джерелами національного багатства є природа і праця людей, про що вдало сказав один з основоположників політичної економії англійський економіст У. Петті: праця є батько багатства, земля — його мати. Тому в національному багатстві слід виділяти ту його частину, що створена самою природою, наприклад родючість ґрунтів, кількість риби у водоймах, наявність корисних копалин у надрах землі, водоспадів, судноплавних річок тощо, і частину, створену працею людей протягом поколінь.

Найважливішою формою існування національного ба-

гатства є матеріальне, речове багатство, як сукупність нагромаджених матеріальних цінностей. До них належать: виробничі фонди — машини, будівлі, споруди, транспортні засоби, об'єкти виробничої інфраструктури, сировина, матеріали, паливо, енергія; невиробничі фонди — житловий фонд і фонди культурно-побутового призначення; особисте майно громадян; запаси підприємств, організацій і установ, державні резерви, в тому числі страховий і золотий запаси, запаси на потреби оборони тощо; природні ресурси, що перебувають у виробничому обороті.

Крім того, поняття національного багатства включає й інші результати праці, які не фіксуються у речовій формі, але служать характеристикою розвитку продуктивних сил і творчого потенціалу нації. Серед них: умілість, майстерність, кваліфікація, освіченість населення, обсяги і різнобічність нагромадженого досвіду, знань та наукових ідей, що продукуються суспільством.

В умовах сучасної науково-технічної революції, коли наука перетворюється на безпосередню продуктивну силу, речовий склад національного багатства держави, її економічна могутність будуть тим більшими, чим більшого розвитку набуватимуть ці неречові фактори. Нині питання стоїть так: яка держава першою опанує досягнення науки і техніки, новітньої технологічної революції, та і буде лідером світового розвитку, матиме найбільш досконалі продуктивні сили, могутніший економічний потенціал, забезпечить найвищий рівень життя. Однак це означатиме, що в сукупній суспільній праці даної держави має стрімко зростати питома вага розумової праці. Без такої «інтелектуалізації» суспільного виробництва дальший розвиток продуктивних сил гальмуватиметься.

Загальний «інтелектуальний» рівень сукупної праці, наприклад в Україні, ще не відповідає вимогам застосування суцільної комп'ютеризації і використання усіх досягнень та можливостей інформатики. Необхідно подолати цю суперечність, освоївши весь арсенал наукових, культурних досягнень і духовних надбань поколінь, щоб досягти рівня високорозвинутих націй світу.

Резюме

1. Національний дохід — це частина валового національного продукту, яка залишається після вирахування з нього матеріальних витрат. Це новостворена суспільством протягом року вартість.

2. За натурально-речовим складом національний дохід являє собою сукупність вироблених за рік предметів споживання та певної частини засобів виробництва.
3. Національний дохід — результат дії двох факторів: кількості працівників суспільного виробництва та продуктивності суспільної праці.
4. Крім стадії виробництва, національний дохід проходить також стадії первинного розподілу, перерозподілу і споживання (використання). Внаслідок первинного розподілу та перерозподілу формуються первинні і кінцеві доходи суспільства та його членів.
5. З точки зору використання національний дохід поділяють на фонд нагромадження та фонд споживання, які перебувають у діалектичному взаємозв'язку. Фонд нагромадження реалізується через інвестиційну політику.
6. Результатом довгочасної економічної діяльності суспільства є національне багатство як сукупність споживних вартостей у речовій формі чи без такої.
7. Сучасна технологічна революція, суцільна комп'ютеризація і досягнення інформатики зумовлюють необхідність певної «інтелектуалізації» сукупної праці, а отже, і джерел національного багатства. Звідси випливає наслідна потреба в опануванні досягненнями науки і техніки.

Запитання для перевірки знань

1. Яка різниця між валовим національним продуктом і національним доходом?
2. Чи належить до національного доходу машина, якою замінили зношену?
3. Хто з наведених працівників створює національний дохід: машиніст електровоза, водій тролейбуса, оперний співак, програміст обчислювального центру?
4. Що означає інтенсивний шлях створення національного доходу?
5. Для чого існує розподіл і перерозподіл національного доходу?
6. На які частини поділяється національний дохід у процесі його використання?
7. Як змінюватиметься співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання у період докорінної технічної реконструкції та створення принципово нової технічної бази виробництва?

8. Чим відрізняється національний дохід від національного багатства?
9. Яка структура національного багатства?
10. Що таке «інтелектуалізація» національного багатства?
11. Що означає перетворення науки на безпосередню продуктивну силу суспільства?

5.3. СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ТА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ

Соціальна політика — складова частина загальної політики, головне завдання якої полягає у розробці та здійсненні заходів щодо збереження і зміцнення наявного суспільного та державного ладу або заміни його новим.

Об'єктом соціальної політики є соціальні відносини, які регулюються за допомогою засобів, що знаходяться у розпорядженні основних сил суспільства, а *суб'єктом* — держава, політичні партії, громадські організації. У сучасному демократичному суспільстві її суб'єктом виступають і трудящі, які через систему самоуправління беруть безпосередню участь у розробці та реалізації соціальних програм, що відбивають життєві інтереси народу.

У найбільш загальному вигляді соціальну політику можна визначити як невід'ємну складову політики, що здійснюється в суспільстві, втілену в соціальні програми і соціальну практику, кінцевою метою якої є задоволення соціальних потреб.

Аналіз логічного ланцюга від виникнення і розвитку соціальних потреб до їх задоволення дозволяє конкретизувати визначення соціальної політики.

Під соціальною політикою слід розуміти сукупність соціальних відносин з приводу формулювання, формування і реалізації соціальних потреб. Інструментом її реалізації виступає соціальне управління, яке зводиться до діяльності з приводу реалізації соціальних потреб.

Становлення нової економічної системи, заснованої на ринкових відносинах, безпосередньо пов'язане з реформуванням існуючої соціальної політики і соціального управління.

Зазначимо, що досить часто в економічній літературі і на практиці проблема побудови нової соціальної політики визначається виключно як заходи по соціальному захисту окремих категорій населення (пенсіонерів, інвалідів, студентів, багатодітних сімей тощо). Такий під-

хід, як правило, мотивується тим, що в умовах ринку кожна працездатна людина повинна особистими зусиллями забезпечити добробут своєї сім'ї та її соціальну захищеність. Однак світовий досвід переконливо свідчить, що така система матеріального самозабезпечення не створюється автоматично, сама по собі. Для її появи та функціонування необхідні певні макроекономічні передумови, які б зачіпали всіх членів суспільства. Створення таких передумов — важлива складова державного регулювання економіки.

Створенню макроекономічних передумов, які сприяють матеріальному самозабезпеченню працездатних, значна увага приділяється в країнах Західної Європи, особливо у скандинавських, в Японії та інших країнах. Незважаючи на зменшення ступеня втручання держави в регулювання соціально-економічних процесів, у більшості держав з розвинутою ринковою економікою діють гарантії в галузі доходів, створені розгалужені мережі «банків робочих місць», діють загальнодержавні системи регулювання зайнятості, підготовки і перепідготовки кадрів, стимулюється професійна і територіальна мобільність населення, використовуються й інші важелі загальної соціальної захищеності населення.

Витрати держави на ці заходи значні навіть у тих країнах, де дотримуються у цілому консервативної економічної політики, як наприклад, у США. Так, державні соціальні витрати США становлять майже 50 % федерального бюджету і 60 % бюджетів штатів та місцевих органів влади.

Головна мета соціальної політики в умовах ринкової економіки — зняти всі обмеження на шляху вільної економічної діяльності, дати можливість кожному працівникові, кожному трудовому колективу одержувати доходи відповідно до реального внеску в збільшення суспільного багатства і задоволення потреб суспільства та населення. За цих умов повинне відбутися відродження людської гідності, віри в свої сили і соціальну справедливість, у свою спроможність досягти кращого життя.

Головне в соціальній політиці не державна благодійність, а створення необмежених можливостей для людей працювати і заробляти на основі повновісної оцінки праці.

Свободу сильним і захист слабким — так у загальному вигляді можна сформулювати суть соціальної політики в нових економічних умовах. Таке розуміння проблеми дозволяє підняти вирішення соціальних питань на

якісно новий рівень, розмежувати заходи, які торкаються усіх членів суспільства, і заходи, адресовані окремим соціальним верствам.

Орієнтиром соціальної політики є людина й умови її життєдіяльності, все те, що супроводжує людину від моменту народження і протягом усього життя.

Виходячи з цих позицій, можна виділити такі *напрями соціальної політики*:

створення умов для вільної, ефективної підприємницької діяльності:

- регулювання демографічних процесів;
- розвиток освіти, культури і мистецтва;
- створення умов і участь держави у вирішенні житлової проблеми;

- розвиток охорони здоров'я та фізичної культури;

- забезпечення екологічної безпеки;

- захист прав людини;

соціальний захист і соціальне забезпечення населення, насамперед тих, хто вже чи ще не може брати участі в суспільному виробництві або тимчасово незайнятий.

Співвідношення в напрямках соціальної політики й обсяг практичних робіт по задоволенню соціальних потреб залежить від об'єктивних умов, усвідомлених потреб суспільства, економічної політики держави.

У міру підвищення рівня економічного розвитку суспільства закономірно зростає роль соціальної політики, відбувається її коригування у бік повнішого врахування інтересів широких верств населення.

Розглянемо деякі з вищенаведених напрямів соціальної політики.

На сучасному етапі важливою її складовою має бути ефективна демографічна політика. Держава покликана економічними методами регулювати демографічні процеси з тим, щоб, по-перше, забезпечити певний темп розширеного відтворення населення; по-друге, стримувати надмірний приріст населення головним чином внаслідок високої народжуваності серед соціальних груп з низькими доходами; по-третє, проводити територіально-диференційовану демографічну політику, що запобігає виникненню диспропорції між різними регіонами країни.

Важелями здійснення ефективної демографічної політики мають виступати нілги, доплати, матеріальна допомога при народженні дитини, доступне медичне обслуговування, розгалужена мережа дитячих спеціалізованих закладів тощо.

З проблемою реалізації ефективної демографічної

політики тісно пов'язана турбота про жінку-матір, сім'ї з дітьми. Державна допомога жінкам і сім'ям, які ростять дітей, з 1 січня 1993 р. здійснюється згідно із Законом України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми», яким передбачено 11 її видів, у тому числі допомогу по вагітності і пологах, одноразову допомогу сім'ям при народженні дитини, допомогу по нагляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, виплати багатодітним сім'ям, допомогу по тимчасовій непрацездатності у зв'язку з доглядом за хворою дитиною тощо.

Важливим напрямом соціальної політики є належне функціонування та розвиток закладів освіти і культури, завдяки яким реалізується конституційне право кожного громадянина на одержання освіти і залучення до культурної спадщини. Завдання держави у даному напрямі полягає у тому, щоб зробити доступними освіту, культуру, мистецтво, виділяючи необхідні фінансові кошти, які б забезпечили їх діяльність. При цьому участь держави не повинна мати тотального характеру, необхідно орієнтуватися на гарантію соціально прийнятого нормативу, перевищення якого — особиста справа індивідуума. Таким чином, функції держави щодо розвитку закладів освіти та культури полягають, по-перше, в ресурсному й організаційному забезпеченні умов, які дозволяють кожному громадянину задовольняти свої потреби на рівні соціально гарантованого мінімуму, по-друге, у створенні правової основи, яка б сприяла розвитку альтернативних форм освіти, культури та мистецтва.

Особливе місце в соціальній політиці займає задоволення потреб громадян в охороні здоров'я. Медичне обслуговування — одна із сфер, для якої не прийнятне або прийнятне з обмеженням поняття соціального мінімуму. У праві на одержання медичної допомоги всі люди повинні бути рівними. Звичайно, не можна не рахуватися з наявними можливостями, але й неприпустимо говорити про мінімальний рівень лікування, профілактики, санітарії та гігієни. Інша справа, що інтереси поліпшення медичного обслуговування потребують не тільки виділення державних ресурсів, а й забезпечення правових і матеріальних умов впровадження різноманітних механізмів медичного обслуговування. Необхідне залучення на дані цілі поряд з державними ресурсами коштів населення, підприємств та підприємців (страхова медицина), а також створення спеціалізованих фондів для лікування особливо небезпечних захворювань.

Складовою соціальної політики є гарантування най-

важливіших прав особистості, зокрема, захист прав споживачів, запобігання і боротьба із злочинністю, охорона навколишнього середовища тощо.

В умовах ринкової економіки працівника можуть захистити, по-перше, його знання, досвід, професіоналізм, активна трудова діяльність; по-друге, власність, володарем якої він є; по-третє, державні гарантії та різноманітні види соціальної допомоги. Під останнім розуміється соціальний захист, який забезпечується державою, громадськими організаціями та трудовими колективами.

Рівність, яка надається ринком, далеко не бездоганна. Ринок припускає так званий «соціальний дарвінізм» і наявність «економічно і соціально слабких» груп населення, доступ яких до економічного благополуччя обмежений.

Аналіз соціально-економічних процесів, які протікають не тільки в нашій, а й в інших країнах, переконливо доводить необхідність спеціальних законодавчих та організаційних заходів по соціальному захисту і підтримці населення. Інакше в умовах ринкової економіки можливі важкі наслідки, зокрема, відносно, а іноді й абсолютне зниження життєвого рівня окремих прошарків населення; прогресуюче посилення нетрудової основи майнового, а в подальшому і соціального розшарування населення; виникнення безробіття у великих масштабах; зниження престижу суспільно корисної праці; розвиток надмірної експлуатації найманих працівників та ін.

Отже, перехід до ринкової економіки неможливий без створення надійної системи соціального захисту населення, здатної максимально нейтралізувати вищенаведені негативні процеси.

Термін соціальний захист або соціальна безпека вперше з'явився в США в 1935 р. і в подальшому набув поширення в усіх зарубіжних країнах.

Соціальний захист слід розглядати як систему законодавчих, економічних, соціальних і соціально-психологічних гарантій, що надає працездатним громадянам рівні умови для поліпшення свого добробуту за рахунок особистого трудового внеску, а непрацездатним і соціально уразливим прошаркам населення, насамперед, дітям, молоді, що навчається, інвалідам, пенсіонерам, молодим, неповним та багатодітним сім'ям,— переваги в користуванні суспільними фондами споживання, в прямій матеріальній підтримці, у зниженні податків.

Система соціального захисту в Україні, яка б відповідала умовам перехідного етапу до ринкової економіки,

тільки започатковується. Розглянемо принципи, на яких ґрунтується така система в ринкових умовах.

Перший принцип. Загальність і диференційований підхід до різних соціально-демографічних прошарків та груп населення.

Загальність означає, що економічні, правові та соціальні гарантії охоплюють всіх без винятку громадян. Диференційований підхід до різних прошарків та груп населення — це відміни у виборі мети, предмету, форм, методів і джерел фінансування механізмів соціального захисту залежно від ступеня економічної самостійності людини, рівня працездатності та способів одержання доходів.

Соціального захисту потребують насамперед ті, хто не спроможний сам захистити себе в ринковій економіці. Для непрацездатних та соціально слабких прошарків населення головний наголос необхідно зробити на гарантованих перевагах у користуванні суспільними фондами споживання, зниженні податків, розвитку соціального обслуговування, сильному правовому та економічному захисті особистих доходів.

Для економічно активних груп населення держава створює макроекономічні передумови для матеріального самозабезпечення.

Другий принцип. Система соціального захисту формуватиметься не на основі епізодичних, розрізнених разових рішень по поліпшенню матеріального становища окремих груп населення, не на основі державної благодійності, а як сукупність гарантій (норм), що надаються суспільством кожному своєму членові і забезпечують дотримання його найважливіших соціальних прав.

Соціальні нормативи повинні охоплювати різні сторони життєдіяльності людини, в тому числі умови праці, соціально-побутові умови, рівень життя.

Система соціального захисту повинна бути гнучкою, динамічною, попереджувати можливі фактори соціального ризику, а не ліквідовувати вже виниклі соціальні недоліки.

Використовуючи соціальні нормативи, можна розподіляти суспільні фонди споживання на якісно новій, соціально справедливій основі.

Третій принцип. Система соціального захисту повинна бути інтегрованою і діяти на рівні держави, регіону, трудового колективу з чітким визначенням функцій, прав та відповідальності кожного з них.

Доцільний такий механізм створення багаторівневої

системи, в якій соціальні гарантії, передбачені на вищому рівні, на нижчих рівнях доповнювалися б та розвивалися. Так, трудові колективи в межах зароблюваних коштів при укладанні колективних договорів встановлюють додаткові до державних гарантій пільги та переваги своїм працівникам і членам їх сімей, насамперед з таких важливих питань, як забезпечення житлом, дитячими дошкільними закладами, створення умов для повноцінного відпочинку, поліпшення умов праці, пенсійне забезпечення та соціальне обслуговування.

Четвертий принцип. Значне зростання ролі особистих доходів у підвищенні рівня життя населення, в тому числі задоволенні соціально значущих потреб. Активність людини в сфері праці, підприємливість та ініціатива не можуть бути задіяні ринковими факторами при збереженні зрівнялівки в розподілі суспільних фондів споживання. Останні слід розглядати як мінімальний гарантований рівень соціальних благ для всіх верств населення. При цьому значний рівень споживання із суспільних фондів повинні одержувати головним чином непрацездатні члени суспільства.

Реалізуючи вищезазначені принципи, необхідно із самого початку подолати стереотипи, що склалися, укорінені погляд на наше суспільство, як на якийсь загальнодержавний «соцзабез». У соціальній політиці центр уваги повинен зміщуватися в бік посилення мотивації високопродуктивної праці кожної здорової людини.

Прийнятими в Україні законодавчими та нормативними актами передбачено, що елементами системи соціального захисту на сучасному етапі є:

- державні гарантії в оплаті найманих працівників;
- утримання непрацездатних і підтримка життєвого рівня малозабезпечених громадян та сімей з дітьми;
- державні гарантії в галузі зайнятості, підготовки та перепідготовки кадрів;

- компенсація населенню збитків у зв'язку з разовим підвищенням цін на товари та послуги при проведенні комплексної реформи цін;

- індексація грошових доходів населення при поточному підвищенні цін на товари і послуги та введення механізму перегляду мінімальної заробітної плати, пенсій, стипендій тощо;

- індексація вкладів населення в Ощадбанках у зв'язку із зростанням цін та інфляційними процесами;

- захист інтересів споживача за допомогою різноманітних соціально-економічних інновацій, пов'язаних з пере-

ходом від «ринку продавця» до «ринку покупця» (стимулювання розвитку споживчого сектора економіки, антимонопольне регулювання, сприяння діяльності споживчих асоціацій та ін.).

Розглянемо деякі складові механізму соціального захисту, спрямованого на закріплення форм і рівнів надання економічної підтримки та гарантій дотримання соціальних прав різних верств населення.

Рівень життя людей, які позбавлені можливості брати участь у суспільному виробництві, повністю або значною мірою залежить від держави. До цієї категорії належать: особи, що не досягли працездатного віку, серед яких більшість становлять діти у сім'ях, а також діти, що знаходяться в спеціалізованих дитячих закладах; інваліди з дитинства; особи, які досягли непрацездатного віку (пенсіонери, а також особи, що з різних причин не мають права на пенсійне забезпечення); тимчасово непрацездатні внаслідок захворювання, вагітності і пологів, по догляду за дитиною та хворими членами сім'ї.

В умовах становлення ринкових відносин, яке супроводжується структурною перебудовою і спадом виробництва, зростанням цін, інфляційними процесами, економічне становище непрацездатних погіршується, тому завдання їх соціального захисту — одне з першочергових.

Разом з пенсійним забезпеченням складовими соціальної допомоги непрацездатним, а також малозабезпеченим громадянам є:

надання грошової допомоги і пільг сім'ям, які виховують дітей;

надання натуральної допомоги малозабезпеченим громадянам (забезпечення безплатними обідами, безплатного проїзду на транспорті, одягом, паливом, оплата житла тощо);

обслуговування пенсіонерів, інвалідів, одиноких непрацездатних громадян у будинках-інтернатах, територіальних центрах соціального обслуговування, а також відділеннями соціальної допомоги вдома.

В умовах структурної перебудови народного господарства, прискорення науково-технічного прогресу, різноманітності форм власності, банкрутства окремих підприємств зростає мобільність працівників, відбувається моральне старіння робочої сили, нагромаджених знань та навичок. Тому наведені зміни у сфері праці, без яких неможливий прогрес суспільства, призведуть до звільнення частини працівників з діючого виробництва.

За цих умов вкрай необхідні гарантії в галузі зайня-

тості працездатних громадян, які передбачені діючими в Україні законодавчими актами:

зобов'язання держави по наданню робочого місця усім працездатним;

доступність та безоплатність професійної орієнтації, підготовки та перепідготовки вивільнених працівників;

спеціальні заходи захисту права на зайнятість молоді, інвалідів, вагітних жінок, багатодітних та самотніх матерів, випускників шкіл, технікумів, училищ і вузів;

виплата стипендій за час перепідготовки та грошової допомоги при тимчасовій незайнятості, збереження безперервного та спеціального стажу в ці періоди;

матеріальна допомога на переселення для роботи в іншій місцевості;

спеціальні заходи захисту і матеріальної підтримки звільненим у результаті конверсії;

спеціальні програми створення нових робочих місць; організація громадських робіт для осіб, які зазнають тимчасових труднощів з пошуком постійної роботи;

організація розгалуженої державної служби зайнятості;

пільги підприємствам, які створюють нові робочі місця з метою запобігання безробіттю;

створення спеціального державного фонду допомоги незайнятому населенню.

Важливу роль у реалізації правових, економічних та організаційних заходів, спрямованих на соціальний захист звільнених та інших незайнятих громадян, покликана відігравати Державна служба зайнятості, формування якої практично завершене в Україні.

Резюме

1. Соціальний захист є одним з напрямів соціальної політики, головна мета якої полягає в наданні можливості вільно займатися підприємницькою діяльністю та одержувати доходи кожному працівникові, кожному трудовому колективу відповідно до реального внеску в збільшення суспільного багатства і задоволення потреб суспільства.
2. Крім соціального захисту та створення умов для підприємницької діяльності, важливими напрямками соціальної політики є також регулювання демографічних процесів, вирішення житлової проблеми, розви-

- ток охорони здоров'я та фізичної культури, забезпечення екологічної безпеки та захист прав людини.
3. Головне в соціальній політиці — не державна благодійність, а створення необмежених можливостей для людей заробляти на життя своєю працею. За цих умов людину можуть захистити її знання, досвід, професіоналізм, активна трудова діяльність, власність на засоби виробництва, державні гарантії та різноманітні види соціальної допомоги.
 4. Соціальний захист в Україні ґрунтується на таких принципах: загальність та диференційований підхід до різних груп населення; система соціального захисту формується як сукупність гарантій, що надаються кожному члену суспільства; вона повинна бути інтегрованою і діяти на рівні держави, регіону, трудового колективу; значне зростання ролі особистих доходів у підвищенні рівня життя населення.
 5. Особливу увагу держава повинна приділяти членам суспільства, які позбавлені можливості брати участь у суспільному виробництві. Для них передбачено пенсійне забезпечення, грошову допомогу сім'ям з дітьми, натуральну допомогу малозабезпеченим громадянам, обслуговування пенсіонерів та інших громадян вдома та в будинках-інтернатах.

Запитання для перевірки знань

1. Дайте визначення поняттю «соціальна політика» та місцю в ній соціального захисту.
2. У чому полягає головна мета соціальної політики в ринкових умовах?
3. Який з напрямів соціальної політики, на ваш погляд, є найбільш важливим?
4. Чим повинна керуватися держава при здійсненні демографічної політики?
5. Що таке соціальний норматив і яка його роль у здійсненні соціальної політики?
6. Чому не може бути прийнятним поняття соціального мінімуму до медичного обслуговування?
7. Що, на ваш погляд, є найбільшим гарантом захисту людини в ринкових умовах: професіоналізм та активна трудова діяльність, власність на засоби виробництва чи соціальна допомога?
8. Дайте визначення поняттю «соціальний захист».
9. Назвіть принципи, на яких ґрунтується соціальний захист в Україні.

10. Розставте елементи соціального захисту в порядку підвищення їх активності.
11. Які з державних гарантій зайнятості потребують найбільшої уваги?

5.4. ТРУДОВІ РЕСУРСИ. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Трудові ресурси охоплюють населення у працездатному віці, тобто чоловіків від 16 до 60 років і жінок — від 16 до 55 років, а також осіб, які фактично працюють у пенсійному віці, та підлітків до 16 років. Усіх працездатних поділяють на зайняте населення та безробітних.

Відповідно до концепції зайнятості в Україні до *зайнятого* населення належать громадяни, які проживають на її території на законних підставах:

а) працюючі за наймом на умовах повного або неповного робочого дня (тижня) на підприємствах, в установах та організаціях незалежно від форм власності, у міжнародних та іноземних організаціях в Україні та за рубежом;

б) громадяни, які самостійно забезпечують себе роботою, включаючи підприємців, осіб, зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю, творчою діяльністю, члени кооперативів, фермери та члени їх сімей, які беруть участь у виробництві;

в) обрані, призначені або затверджені на оплачувану посаду в органах державної влади, управління чи у громадських об'єднаннях;

г) громадяни, які проходять службу у збройних силах, прикордонних, внутрішніх, залізничних військах, органах національної безпеки та внутрішніх справ;

д) направлені на виконання оплачуваних громадських робіт;

е) особи, які проходять професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації з відривом від виробництва; які навчаються у денних загальноосвітніх школах, середніх спеціальних та вищих навчальних закладах;

є) зайняті вихованням дітей, доглядом за хворими, інвалідами та громадянами похилого віку;

ж) працюючі громадяни інших держав, які тимчасово перебувають в Україні і виконують функції, не пов'язані із забезпеченням діяльності посольств та місій.

Безробітними в Україні визнаються громадяни працездатного віку, які з незалежних від них причин не ма-

ють заробітку (трудового доходу) через відсутність підходящої роботи, зареєстровані у державній службі зайнятості, дійсно шукають роботу і здатні приступити до неї.

Безробіття вважається, з одного боку, важливим стимулятором активності працюючого населення, а з другого — великим суспільним лихом. Усі країни докладають багато зусиль для подолання безробіття, але жодній ще не вдалося ліквідувати його повністю. Навіть у таких розвинутих країнах із соціальною ринковою економікою, як Швеція, Японія, ФРН, США та інших, кількість безробітних не була меншою 2 % загальної кількості працездатних. Взагалі ж експерти Міжнародної Організації Праці вважають, що в наступні роки у середньому в світі безробіття становитиме близько 10 % і повністю ліквідувати його не зможе жодна країна.

Розрізняють такі **види безробіття**: фрикційне, структурне і циклічне.

Фрикційне безробіття виникає тоді, коли частина людей добровільно змінює місце роботи, частина шукає нову роботу через звільнення, частина тимчасово втратила сезонну роботу, а частина, особливо молодь, вперше шукає роботу. Коли всі ці люди знайдуть роботу або повернуться на стару після тимчасового звільнення, інші «шукачі» роботи і тимчасово звільнені працівники замінять їх у «загальному фонді безробітних». Тому, хоча конкретні люди, які залишаються без роботи з тієї чи іншої причини, змінюють один одного з місяця в місяць, даний тип безробіття залишається.

Отже, термін «фрикційне безробіття» використовується для тієї категорії людей, які шукають роботу або чекають її одержання у недалекому майбутньому. Визначення «фрикційне» точно відображує суть явища: ринок праці функціонує неефективно і не приводить у відповідність кількість робітників та робочих місць.

Фрикційне безробіття вважається неминучим і деякою мірою бажаним, оскільки частина працівників, тимчасово втративши роботу, переходять з низькооплачуваної, малопродуктивної роботи на вище оплачувану і продуктивнішу. Це означає більші доходи для робітників і раціональніший розподіл трудових ресурсів, а отже, і більший реальний обсяг національного продукту.

Структурне безробіття є продовженням фрикційного. Воно виникає тоді, коли в результаті науково-технічного прогресу відбуваються важливі зміни в техніці, технології та організації виробництва, які змінюють структуру попиту на робочу силу. Ці зміни призводять до того, що

попит на деякі професії зменшується або взагалі зникає, а на інші професії, яких раніше не існувало, зростає. Тобто структура робочих місць і професійна структура робітників не збігаються. Виникає категорія робітників, у яких навички та практичний досвід застаріли і стали нікому не потрібними, а значить, їх неможливо продати. Саме цим структурне безробіття відрізняється від фрикційного, за якого безробітні мають навички, які вони можуть продати. «Структурні» ж безробітні не можуть знайти роботу без відповідної перепідготовки, додаткового навчання, а то і зміни місця проживання. Фрикційне безробіття має короткостроковий характер, а структурне — довгостроковий, тому і вважається більш важким.

Циклічне безробіття зумовлюється спадами виробництва. Коли сукупний попит на товари і послуги знижується, зайнятість скорочується, а безробіття зростає.

Зусилля багатьох держав, зокрема і нашої, тривалий час були спрямовані на ліквідацію безробіття, на те, щоб усі працездатні були зайняті у суспільному виробництві. Проте час показав, що таку «повну» зайнятість забезпечити неможливо, бо існує фрикційне та структурне безробіття, які є неминучими. Тому останнім часом *повну зайнятість* визначають як зайнятість, при якій оплачувану роботу мають менш як 100 % працездатних. Тобто при повній зайнятості рівень безробіття дорівнює сумі рівнів фрикційного та структурного безробіття. Таке безробіття називають *природним, або звичайним*.

Рівень безробіття визначають за формулою:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Кількість працездатних}} 100.$$

Цілком очевидно, що результати підрахунків за такою формулою залежать від правильності визначення кількості безробітних і працездатних. Як показує світовий досвід, точного виміру безробіття ніколи досягти не вдавалось. Причин тут може бути кілька. Зупинимось на деяких з них.

1. Часткова зайнятість. В офіційній статистиці усі зайняті неповний робочий день входять до категорії повністю зайнятих. Це занижує рівень безробіття тим більше, чим більше людей працюють за таким робочим графіком. Фактично такі люди частково зайняті, а частково безробітні.

2. Робітники, які втратили надію на одержання роботи. Офіційна статистика вважає безробітними тих, хто

активно шукає роботу. Однак є значна категорія людей, які марно шукали роботу протягом якогось часу, а потім втратили надію і перестали її шукати. Ці люди офіційно безробітними не вважаються, що занижує рівень безробіття.

3. Неправдива інформація. Крім того, трапляються люди, які заявляють, що активно шукають роботу, а насправді працювати не хочуть. Заявивши про бажання знайти роботу, вони деякий час одержують допомогу по безробіттю і вважаються безробітними, що завищує рівень безробіття. Тіньова економіка може також завищувати рівень безробіття. Адже можливо, що людина, яка займається підпільним бізнесом, назве себе безробітним.

Усе це сідчить про те, що офіційно розрахований рівень безробіття, не завжди точний. Проте все одно слід пам'ятати, що надмірне безробіття призводить до значних соціальних і економічних втрат.

Зауважимо, що яким би не був загальний рівень безробіття, він неоднаково розподіляється між різними категоріями працездатного населення. У розвинутих країнах з ринковою економікою в періоди піднесення виробництва кількість безробітних серед робітників переважає кількість безробітних серед спеціалістів і службовців; безробітних серед молоді, як правило, більше, ніж серед дорослих людей, особливо середнього віку; жінки частіше потрапляють у число безробітних, ніж чоловіки. У США, наприклад, рівень безробіття серед чорного населення — як дорослого, так і молоді — приблизно у 2 рази вищий, ніж серед білого.

Уже згадувалося, що безробіття впливає на економічні й соціальні показники розвитку країни. Так, можна з упевненістю говорити, що коли економіка неспроможна створити достатню кількість робочих місць для всіх, хто хоче і може працювати, фактично не вдається досягти потенціального виробництва товарів та надання послуг. Безробіття заважає суспільству постійно просуватися вгору по кривій своїх потенціальних можливостей.

Статистичні дані в Україні свідчать, що світові тенденції багато в чому повторюються і в нашій економіці. За винятком того, що рівень безробіття нині вищий серед спеціалістів та службовців, ніж серед робітників.

Державними гарантіями зайнятості в Україні є такі:

- а) добровільність праці і вибору виду діяльності;
- б) захист від необгрунтованої відмови в прийомі на роботу та незаконного звільнення;

в) безплатне сприяння в підборі підходящої роботи та працевлаштуванні відповідно до нахилів, здібностей, професійної підготовки, освіти з урахуванням суспільних потреб;

г) виплата вихідної допомоги та збереження середньої заробітної плати на період працевлаштування працівникам, які втратили постійну роботу на підприємствах, в установах і організаціях;

д) безплатне навчання безробітних новим професіям, перепідготовка у навчальних закладах або у системі державної служби зайнятості;

є) виплата безробітним у встановленому порядку допомоги по безробіттю та ін.

Держава сприяє незайнятим громадянам у поновленні їхньої трудової діяльності та забезпечує їм такі види **компенсацій**:

а) надання особливих гарантій працівникам, звільненим з підприємств, установ та організацій;

б) виплата стипендій у період професійної підготовки або перепідготовки та включення цього періоду у загальний і безперервний трудовий стаж;

г) надання додаткової матеріальної допомоги безробітному громадянину та членам його сім'ї з урахуванням наявності осіб похилого віку і неповнолітніх дітей, які перебувають на його утриманні.

Працівникам, які втратили роботу у зв'язку із змінами в організації виробництва і праці, надаються *особливі гарантії*, якщо вони зареєструвались у службі зайнятості протягом десяти днів після звільнення:

а) збереження за останнім місцем роботи на період працевлаштування, але не більш як 3 міс, середньої заробітної плати з урахуванням вихідної допомоги та безперервного стажу;

б) право на одержання допомоги по безробіттю в розмірі 75 % середньої заробітної плати за останнім місцем роботи протягом наступних 3 міс та 50 % протягом наступних 6 міс, але не більше середньої заробітної плати в державі;

в) збереження на новому місці роботи на період професійного навчання з відривом від виробництва середньої заробітної плати за останнім місцем роботи;

г) право на достроковий вихід на пенсію за 1,5 року до встановленого законодавством про пенсійне забезпечення строку осіб передпенсійного віку, які мають необхідний загальний трудовий стаж.

Для інших громадян розміри допомоги по безробіт-

тю залежать від того, працювали вони до реєстрації в службі зайнятості чи ні. Зокрема, громадяни, які перед тим як втратити роботу мали оплачувану роботу протягом 12 тижнів за останні 12 міс, одержують допомогу в розмірі 50 % середньої заробітної плати за останнім місцем роботи. Для інших громадян, включаючи тих, хто шукає роботу вперше або після довгої перерви, розмір допомоги становить 75 % встановленої законодавством мінімальної заробітної плати. Громадяни, які завершили навчання у професійних навчально-виховних, середніх спеціальних та вищих навчальних закладах (денні форми навчання), а також ті, хто завершив підготовку та перепідготовку, звільнився з дійсної військової служби, допомога по безробіттю встановлюється не нижче мінімальної заробітної плати.

Допомога по безробіттю в Україні виплачується з 11-го дня після реєстрації громадянина у державній службі зайнятості до вирішення питання про працевлаштування, але не більше 12 міс протягом трьох років. Перший рік допомога надається не більше 6 міс, другий — не більше 3 міс, третій рік — решту, не використану за попередні два роки.

У разі неможливості підібрати підходящу роботу через відсутність у громадянина необхідної кваліфікації, при необхідності поміняти кваліфікацію у зв'язку з відсутністю роботи, що відповідає професійному профілю працівника, втраті здатності виконувати роботу за своєю професією безробітні направляються на професійну підготовку, підвищення кваліфікації або перепідготовку. При цьому виплачується стипендія для осіб, які втратили роботу і заробіток, 75 або 50 % заробітної плати за останнім місцем роботи, якщо вони відповідно мають або не мають дітей чи інших утриманців.

Резюме

1. Відповідно до існуючої концепції зайнятості в Україні зайнятими вважаються громадяни, які працюють за наймом, самостійно забезпечують себе роботою, військовослужбовці, ті, що направлені на виконання оплачуваних громадських робіт, навчаються, зайняті вихованням дітей тощо.
2. Безробіття є стимулятором активності працюючих і одночасно великим суспільним лихом. Повністю ліквідувати безробіття не вдалося поки що жодній країні.
3. Безробіття буває фрикційне, структурне та циклічне

4. При повній зайнятості безробіття дорівнює сумі рівнів фрикційного та структурного безробіття.
5. Рівень безробіття, як правило, вищий серед жінок, молоді та робітників.
6. Законом України «Про зайнятість населення» встановлено певні державні гарантії громадянам у поновленні їхньої трудової діяльності та забезпечуються компенсації у вигляді особливих гарантій звільненням працівникам, виплати стипендій при перепідготовці безробітних та допомоги по безробіттю.
7. Розмір допомоги по безробіттю залежить від того, працював чи не працював безробітний до реєстрації у службі зайнятості.

Запитання для перевірки знань

1. Що таке трудові ресурси?
2. Кого відносять до зайнятого населення відповідно до діючої в Україні концепції?
3. Чи можна вважати безробітним (згідно із Законом України «Про зайнятість населення») громадянина, який втратив роботу, не має заробітку, зареєстрований у службі зайнятості, але не сприяє своєму працевлаштуванню?
4. З яких причин неможлива повна ліквідація безробіття?
5. Охарактеризуйте фрикційне, структурне та циклічне безробіття.
6. Чим відрізняється фрикційне безробіття від структурного залежно від його тривалості?
7. Що таке природне, або звичайне, безробіття?
8. Як визначають рівень безробіття?
9. Оперуючи поняттями «часткова зайнятість», «робітники, які втратили надію на одержання роботи», «неправдива інформація», доведіть, що офіційно розрахований рівень безробіття не завжди точний.
10. Наведіть приклади нерівномірного розподілу безробіття між різними категоріями працездатних громадян.
11. Які є державні гарантії зайнятості в Україні?
12. Назвіть види компенсацій безробітним, які забезпечуються в Україні.
13. Які особливі гарантії, надаються робітникам, що втратили роботу у зв'язку із змінами в організації виробництва і праці?

14. За якими ознаками диференціюється допомога по безробіттю?
15. Яка стипендія виплачується безробітним, направленим на професійну підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку?

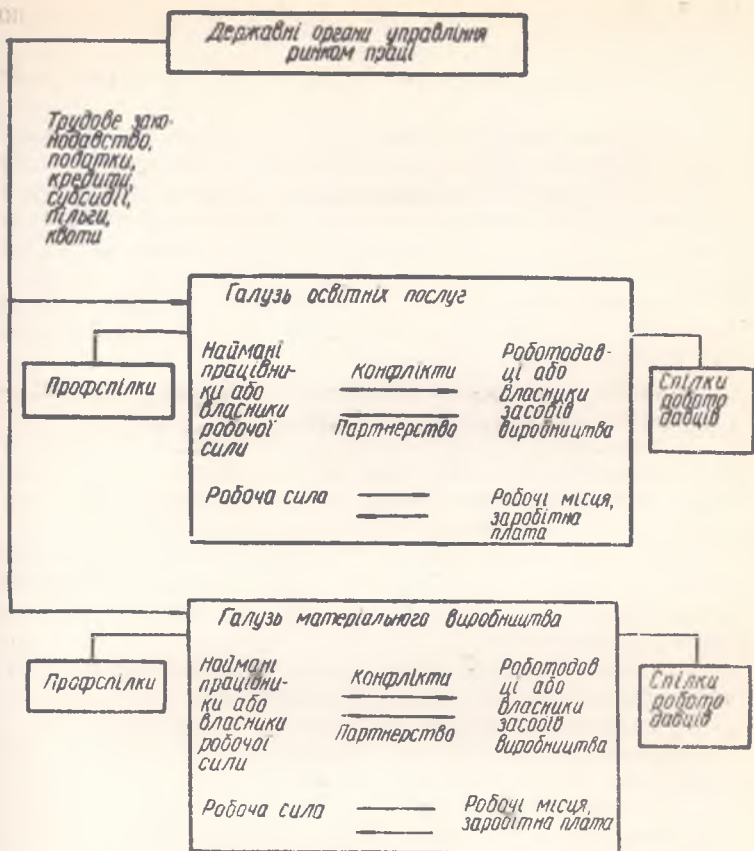
3. СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО НА РИНКУ ПРАЦІ

Тим специфічним, що відрізняє ринок праці від будь-якого іншого ринку, є процеси, які відбуваються на ньому і в зв'язку з якими люди вступають у відносини між собою. Маються на увазі процеси формування робочої сили на етапі загальноосвітньої та професійної підготовки, професійної орієнтації та відбору, розподілу робочої сили, працевлаштування, зокрема найму робочої сили, організації, нормування та стимулювання праці, просування по службі, звільнення та ін.

Наведені відносини виникають між трьома основними суб'єктами ринку праці: державою, роботодавцем, або власником засобів виробництва, та найманим працівником, або власником робочої сили (рис. 21). Слід зауважити, що кожна галузь суспільного виробництва має свій ринок праці, який є частиною національного ринку праці. У кожній галузі є свої роботодавці та наймані працівники. Кожна з них має свої зв'язки з найманими працівниками та роботодавцями інших галузей як поставальник своїх товарів та послуг. Майже нічим не відрізняється в цьому плані і галузь, яка виробляє освітні послуги. Схематично її зв'язок з однією з галузей матеріального виробництва наведено на рис. 21.

Характерним є те, що між двома основними суб'єктами ринку праці — роботодавцем та найманим працівником — можуть складатись два види відносин: конфлікти та партнерство. Конфліктні відносини характерніші для ринку праці, ніж партнерські, і мають більш тривалу історію. Вони особливо загострилися з поділом суспільства на класи. Конфлікти між представниками різних класів та їхніми угрупованнями часом набували значних розмірів і доходили іноді до кровопролитних внутрішніх воєн. Але з розвитком суспільства люди все частіше приходили до висновку про необхідність досягнення соціального миру. Поступово з великої кількості концепцій विकристалізувалися дві теорії щодо відносин між класами.

Перша теорія проголошувала можливість узгодження інтересів власників засобів виробництва і найманих пра-



21. Структура ринку праці.

цівників шляхом переговорів, взаємних поступок, вдосконалення господарського та трудового законодавства.

Друга теорія проголосила суперечості між інтересами буржуазії і пролетаріату антагоністичними, непримиреними. Закликала робітничий клас і селянство до революції, до знищення приватної власності, а разом з нею і власників.

У XX ст. історія здійснила грандіозний експеримент, надавши можливість обом вищенаведеним теоріям реалізуватись на практиці на величезному просторі земної кулі. У наші дні цей експеримент завершується перевагою реформізму і соціального партнерства. Теорія революційних перетворень суспільства переконливо довела свою

неприродність, неточність і нездатність силою зробити усіх людей рівними і щасливими.

Соціальне партнерство ґрунтується на таких принципах:

визнання неоднаковості інтересів різних соціальних груп, права кожної групи мати власні економічні інтереси, які можуть не збігатись з інтересами іншої групи;

усвідомлене бажання сторін дійти взаєморозуміння, погоджуватись на компроміси, співробітничати в ім'я соціального миру;

надання можливостей брати участь у прийнятті рішень щодо управління господарством, у розподілі створеного продукту;

відмова від ідеї про гармонійну соціальну утопію;

відмова від класової боротьби.

Роль держави у соціальному партнерстві специфічна, що визначається її двоїстим становищем — як власника певної частки засобів виробництва і як законодавця, гаранта соціального миру у суспільстві.

Соціальне партнерство підтримується прагненням держави, роботодавців та найманих працівників досягти загального блага у суспільстві. Останнє визначається чотирма показниками:

зростання продуктивності праці повинне перевищувати зростання середньої заробітної плати;

збільшення валового національного продукту;

вдосконалення техніки і технології виробництва, науково-технічний прогрес;

зростання рівня життя населення.

Представники держави, підприємців і профспілок, будучи заінтересованими учасниками регулювання соціально-трудових відносин, рівною мірою відповідальні за розробку взаємоприйнятних рішень і зрештою за збереження соціального спокою. Щодо розподілу ролей між учасниками діалогу, то він має такий вигляд.

Держава в особі парламенту та уряду розробляє законодавчі акти, забезпечує правове регулювання взаємовідносин між партнерами, встановлює, гарантує і контролює дотримання мінімальних норм у сфері праці і соціально-трудових відносин (умови оплати праці, відпочинку, соціального захисту населення тощо). У цих справах весь державний апарат зверху донизу повинен постійно консультуватись із соціальними партнерами, вивчати і враховувати їхні пропозиції, досягати угоди з ними з усіх питань, перш ніж приймати обов'язкові для всіх загальнодержавні рішення. Отже, уряд змушений

постійно прагнути переконати своїх партнерів, а для цього потрібно вести переговори.

Підприємці (роботодавці), захищаючи свої інтереси і права як власників засобів виробництва, у соціальному партнерстві вбачають можливість проведення погодженої технічної, економічної та соціальної політики, розвиток виробництва без різких потрясінь і руйнівних конфліктів. На них покладається основний тягар відповідальності за результати господарювання, забезпечення належних умов праці і соціального захисту трудівників.

Профспілки як захисники та виразники інтересів найманих працівників покликані виборювати й захищати соціальні, економічні та професійні права робітників і службовців, боротися за соціальну справедливість, сприяти створенню для людини належних умов праці й життя.

Співробітництво соціальних партнерів здійснюється у формі консультацій, переговорів, які в більшості випадків закінчуються укладанням тарифних угод і колективних договорів.

Об'єднуючи потенціал держави, підприємців і профспілок для досягнення соціального миру, система соціального партнерства створює належні умови для економічного розвитку країни, позитивно впливає на формування і використання трудових ресурсів.

Цей вплив здійснюється через реалізацію узгоджених економічних та соціальних програм, забезпечення гарантій в галузі оплати праці, робочого часу і відпочинку; регулювання ринку праці і створення умов для ефективною зайнятості; забезпечення згідно з угодами і договорами на виробничому рівні належних умов для ефективного використання трудового потенціалу.

Отже, система соціального партнерства є важливою структурною ланкою системи управління трудовими ресурсами суспільства. Чим ефективніше співпрацюють соціальні партнери, тим кращі умови вони створюють для всебічного розвитку трудового потенціалу, тим більшу віддачу має держава від живої праці на виробництві, в обслуговуванні та інших секторах народного господарства.

Система соціального партнерства в Україні ще тільки започатковується, хоча основні її елементи (сфера дії та зміст колективних договорів і угод, сторони переговорів та їхні повноваження, періодичність і процедури переговорів тощо) вже визначені і закріплені рядом законодавчих актів та декретів Кабінету міністрів, а та-

кож Указом Президента України «Про національну раду соціального партнерства».

Угоди і колективні договори визнані нормативними актами, що укладаються шляхом переговорів і прийняття сторонами конкретних зобов'язань щодо регулювання соціально-трудових відносин і узгодження інтересів працівників, роботодавців і держави як єдиного цілого. При цьому сторони переговорів мають виходити з принципів: взаємної довіри, розмежування прав і відповідальності, рівноправності, врахування реальних можливостей матеріального, виробничого і фінансового забезпечення зобов'язань, що приймаються.

На національному (загальнодержавному) рівні укладається *генеральна тарифна угода*, другою за значущістю є *галузева*, а на територіальному або регіональному рівні іноді може укладатися відповідно *територіальна* або *регіональна угода*. В окремих випадках застосовуються *територіально-галузеві угоди*.

Колективний договір відповідно до ст. 17 Закону «Про підприємства в Україні» повинен укладатися на підприємствах, які використовують найману працю, між власником або уповноваженим ним органом і трудовим колективом в особі профспілкового комітету. Цей Закон поширюється на всі підприємства України, які мають права юридичної особи незалежно від форми власності.

Під найманою працею слід розуміти виконання працівником роботи за певну плату, обумовлену трудовим договором (контрактом).

На державному підприємстві сторонами колективного договору є адміністрація або керівник підприємства, з одного боку, і трудовий колектив або уповноважений ним орган — з другого.

В орендних, акціонерних, колективних, кооперативних підприємствах сторонами колективного договору є уповноважений власниками орган (правління, рада тощо), або керівник підприємства, з одного боку, та колектив найманих згідно з трудовим договором працівників (уповноважений ними профспілковий чи інший орган) — з другого.

На таких підприємствах працівники одночасно виступають у двох ролях: співвласників майна і найманих працівників. Як співвласники майна вони мають право обирати правління, брати безпосередньо участь в управлінні виробництвом, одержувати доход (дивіденди) залежно від частки в колективній власності. Будучи одночасно найманими працівниками, останні мають викону-

вати обумовлену трудовим договором роботу і одержувати відповідну заробітну плату, обирати профспілковий чи інший орган, що представлятиме їхні інтереси.

Засновники підприємницьких структур, які не працюють на відповідних посадах (роботах) у даному колективі, не можуть бути учасниками договору з боку найманих працівників, а також з боку власника у випадках, коли ці права вони передали керівнику підприємства або уповноваженому ними органу.

Керівники (правління) орендних, акціонерних, інших підприємств зобов'язані вести колективні переговори про укладання колективних договорів на вимогу найманих працівників чи органу, що представляє їхні інтереси. Відмова від ведення колективних переговорів щодо укладання колективних договорів розцінюється як порушення трудового законодавства.

Колективний договір може укладатися і в структурних підрозділах підприємства у межах компетенції цих підрозділів.

Сторонами генеральної угоди виступають:

професійні спілки, що об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладання генеральної угоди і представляють більшість членів профспілок — найманих працівників країни;

власники або уповноважені ними органи, що об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладання генеральної угоди, на підприємствах яких зайнято більшість найманих працівників країни;

органи державної виконавчої влади, що мають на це відповідні повноваження Кабінету міністрів України.

Сторонами галузевої угоди виступають:

професійні спілки, що об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладання галузевої угоди, якщо вони мають на це відповідні повноваження, які дозволяють їм погоджувати норми цих угод при укладанні колективних договорів на більшості підприємств галузі;

власники або уповноважені ними органи, що об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладання галузевої угоди, на підприємствах яких зайнята більшість найманих працівників галузі;

органи державної виконавчої влади, що мають на це відповідні повноваження Кабінету Міністрів України.

Професійні спілки, які виражають інтереси працівників окремих професійних груп, зайнятих в одній або кількох галузях, мають право брати участь у веденні колективних переговорів і укладанні угод на рівні відпо-

відних галузей та підприємств у складі представників сторони переговорів, яка представляє найманих працівників.

Сторонами регіональної угоди є:

професійні спілки, що об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладання регіональної угоди, якщо вони мають на це відповідні повноваження від трудових колективів підприємств, які є комунальною власністю;

місцеві ради народних депутатів або органи, яких вони уповноважили управляти комунальною власністю.

У веденні колективних переговорів і укладанні регіональних угод щодо підприємств комунальної власності беруть участь Рада Міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, районні, Київська і Севастопольська міські виконавчі комітети рад народних депутатів.

Предметом генеральної угоди, що укладається на національному рівні, мають бути такі питання:

диференціація мінімальних тарифних ставок за видами виробництв, робіт і діяльності у виробничих галузях залежно від важкості праці, але не нижче встановленої державою мінімальної заробітної плати;

єдині для всієї території України мінімальні ставки компенсаційних доплат за роботу в несприятливих, шкідливих і небезпечних умовах праці, які диференціюються за видами і категоріями умов праці;

єдині тарифні умови оплати праці робітників і службовців за загальними (наскрізними) професіями та посадами;

максимальна тривалість робочого тижня;

мінімальна тривалість оплачуваної відпустки;

зобов'язання сторін з питань зайнятості;

організація соціального страхування;

соціальний захист найбільш вразливих верств населення;

зобов'язання щодо поетапного підвищення соціальних гарантій;

реалізація державних соціально-економічних програм;

охорона праці і навколишнього середовища;

задоволення духовних потреб населення;

взаємні зобов'язання сторін щодо виконання угоди.

Предметом генеральної угоди можуть бути й інші питання оплати праці, соціальних гарантій, пільг окремим верствам населення.

Діючими актами, в тому числі Декретом Кабінету мі-

ністрів «Про оплату праці» від 31.12.1992 р. визначено предмет галузевої, а також регіональної угоди:

єдині для підприємств відповідно галузі (підгалузі), території тарифна сітка робітників і шкали співвідношень мінімальних посадових окладів за групами посадовців, спеціалістів і службовців або єдина відповідно галузева (підгалузева), територіальна тарифна сітка для всіх категорій працівників;

єдині для різних категорій працівників мінімальні розміри доплат і надбавок, що враховують специфіку умов праці окремих професійних груп відповідно до галузі (підгалузі), території;

вимоги до організації і нормування праці;

зобов'язання сторін з питань зайнятості;

вимоги до умов і охорони праці;

система контролю за дотриманням угоди;

порядок і строки укладання колективних договорів;

відповідальність сторін за невиконання угоди.

Предметом галузевої, а також регіональної угоди можуть бути й інші питання, що не суперечать законодавству і нормам генеральної угоди.

Значна самостійність підприємств, у тому числі державного сектора, в умовах ринкової економіки спричиняє розширення сфери договірних відносин на цьому рівні. За таких умов основним нормативним документом, юридичною формою регулювання виробничих і трудових відносин, основним засобом погодження інтересів різних груп трудящих на підприємстві стає колективний договір.

В умовах командно-адміністративної системи, безініціативності профспілок колективні договори нерідко мали формальний характер. Люди не вбачали в них надійного механізму захисту своїх законних інтересів. У нових економічних умовах треба відновлювати соціально-захисну функцію колективного договору.

Предметом колективного договору мають бути взаємні зобов'язання сторін щодо регулювання виробничих, трудових, соціально-економічних відносин, зокрема:

зміни в організації виробництва і праці;

регулювання зайнятості;

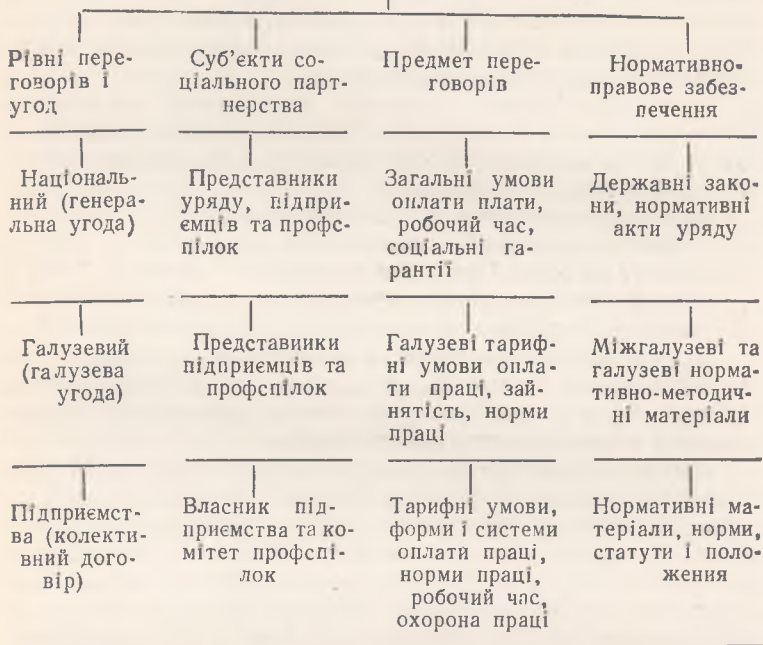
режим роботи, тривалість робочого часу і відпочинку;

умови й охорона праці;

форми і системи оплати праці, що застосовуються для різних категорій та груп працівників;

розміри тарифних ставок і посадових окладів за розрядами робіт та посадами працівників;

СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА



22. Загальна структурно-логічна схема системи соціального партнерства

види і розміри доплат, надбавок, премій та інших заохочувальних і компенсаційних виплат й умови їх надання;

умови оплати праці за роботу в надурочний час, час простою, який мав місце не з вини працівника, при виготовленні продукції, що виявилася браком не з вини працівника, тощо;

житлово-побутове, культурне, медичне обслуговування, організація оздоровлення і відпочинку працівників; взаємні зобов'язання сторін щодо виконання угоди.

Загальна структурно-логічна схема системи соціального партнерства наведена на рис. 22.

Укладенню генеральної, галузевих і регіональних угод і колективних договорів передують переговори. Процедура їх ведення на всіх рівнях ієрархічної струк-

тури суспільства в Україні ще чітко не визначена. Проте виходячи з рекомендацій Міжнародної організації праці, зарубіжного досвіду, а також вітчизняних наробок, можна запропонувати таку процедуру ведення переговорів. Будь-яка із сторін не раніше як за три місяці до закінчення строку дії угоди, колективного договору, або у строки, визначені цими документами, письмово повідомляє інші сторони про початок переговорів. Останні протягом семи днів повинні розпочати їх.

Порядок ведення переговорів з питань розробки, укладання та внесення змін до колективного договору, угоди визначається сторонами й оформляється відповідним протоколом.

Для ведення переговорів і підготовки проектів колективного договору, угоди утворюється робоча комісія з представників сторін. Її склад затверджується спільним рішенням сторін.

На час ведення переговорів і підготовки проекту колективного договору, угоди представникам сторін надається вільний від роботи час із збереженням заробітної плати та соціально-побутових пільг.

Сторони можуть переривати переговори з метою проведення консультацій, експертиз, отримання необхідної інформації для вироблення відповідних рішень і пошуку компромісів.

Сторони зобов'язані надавати учасникам переговорів всю необхідну інформацію з питань, що стосуються змісту колективного договору, угоди.

Робоча комісія готує проект колективного договору, угоди з урахуванням пропозицій, що надійшли від працівників, трудових колективів, галузей, регіонів, громадських організацій, уряду.

Проект колективного договору обговорюється у трудовому колективі і виноситься на розгляд загальних зборів (конференції) трудового колективу. У разі, якщо останні відхиляють проект колективного договору, сторони поновлюють переговори для пошуку необхідного рішення. Після цього проект знову виноситься на збори (конференцію) трудового колективу і при умові схвалення підписується уповноваженими представниками сторін.

Генеральна галузева і регіональна угоди підписуються повноважними представниками сторін у визначений ними термін після завершення колективних переговорів.

Колективний договір, угода набирають чинності з дня

їх підписання представниками сторін або з дня, зазначеного у цих актах.

Зміни та доповнення до колективного договору, угоди в період їх дії можуть вноситися за згодою сторін у порядку, встановленому при їх укладанні.

Розбіжності, що виникають під час проведення колективних переговорів і укладання колективних договорів, галузевих, регіональних угод розглядаються узгоджувальною комісією. Порядок її утворення та діяльності встановлюється сторонами.

Розбіжності, що виникають під час проведення колективних переговорів і укладання генеральної угоди розглядаються національною Радою соціального партнерства.

У разі недосягнення згоди трудовий спір вирішується згідно з чинним законодавством.

Угоди укладаються послідовно, починаючи з генеральної. Норми останньої обов'язкові для врахування на подальших рівнях колективних переговорів, норми галузевої, регіональної — на виробничому рівні як мінімальні гарантії.

Угоди і колективні договори мають силу міжгалузевих, галузевих і локальних нормативних актів, що регулюють соціально-трудові відносини і є обов'язковими як для сторін, що їх підписали, так і для органів, які вирішують колективні та індивідуальні трудові спори. Згідно з Декретом Кабінету міністрів України «Про оплату праці» (ст. 30) протягом дії угод і колективних договорів ніхто з представників сторін, що перебувають у сфері дії цих нормативних актів, односторонньо не може вимагати збільшення (зменшення) розміру оплати праці та пільг понад передбачені.

Норми колективного договору, що допускають рівень оплати праці нижчий від норм, визначених генеральною, галузевою або регіональною угодою, але не нижчий від державних норм і гарантій в оплаті праці, можуть застосовуватися тільки у разі, коли фінансові труднощі підприємства мають тимчасовий характер, на період їх подолання, але строком не більше шести місяців.

Згідно з чинним законодавством галузева і регіональна угода, а також доповнення і зміни до них набирають чинності після їх реєстрації Міністерством праці України.

Контроль за дотриманням колективних договорів і угод здійснюють:

професійні спілки та інші органи, що представляють

інтереси трудящих і власників як сторони угод і договорів;

органи Міністерства праці України;
фінансові органи.

Вищий нагляд за додержанням умов колективних договорів і угод здійснює Генеральний прокурор України та підпорядковані йому прокурори.

Резюме

1. Між роботодавцем і найманим працівником на ринку праці складаються два види відносин: конфлікти та партнерство. В історичному плані першочерговими були конфліктні відносини, які в багатьох країнах світу переросли в партнерські завдяки зусиллям держави, профспілок та роботодавців.
2. Основними принципами соціального партнерства є визнання неоднаковості інтересів та можливостей різних соціальних груп, їх бажання дійти згоди, відмова від ідеї про гармонійну соціальну утопію та від класової боротьби.
3. Співробітництво соціальних партнерів здійснюється у формі консультацій, переговорів, які в більшості випадків закінчуються укладанням тарифних угод на національному і галузевому рівнях та колективних договорів на рівні підприємств.
4. Зміст тарифних угод та колективних договорів визначається рівнем їх укладання: на національному рівні тарифна угода має більш соціальний, ніж економічний характер, а на рівні підприємств — навпаки.
5. Загальна структурно-логічна схема системи соціального партнерства включає рівні переговорів та угод, суб'єкти соціального партнерства, предмет переговорів, нормативно-правове забезпечення.
6. Контроль за дотриманням колективних договорів та угод здійснюють професійні й інші спілки або органи, які представляють інтереси трудящих; спілки роботодавців; державні органи Міністерства праці України та фінансові органи.

Запитання для перевірки знань

1. Назвіть три суб'єкти ринку праці та наведіть приклади відносин, які виникають між ними.
2. Як історично виникло соціальне партнерство, на яких принципах воно ґрунтується?

3. Чому важливо, щоб держава, профспілки та роботодавці прагнули досягти загального блага у суспільстві?
4. Що таке тарифна угода та колективний договір, на яких рівнях вони укладаються?
5. Хто виступає сторонами генеральної (регіональної) тарифної угоди?
6. Чим відрізняється зміст генеральної тарифної угоди від змісту регіональної тарифної угоди та колективного договору?
7. Опишіть процедуру ведення переговорів при укладанні тарифних угод.
8. Хто здійснює контроль за додержанням колективних договорів та угод.

5.6. ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Суть фінансів. Об'єкт і суб'єкти фінансових відносин. Характерною ознакою ринкової економіки є високорозвинута і розгалужена фінансово-банківська система. Через неї здійснюється процес акумуляції фінансових ресурсів суспільства та забезпечується найбільш ефективне і раціональне їх використання. Звідси впливає провідна роль різноманітних фінансових інститутів.

Фінанси — досить складне економічне явище. Їх можна розглядати як у науковому плані, так і в прикладному. *Економічна наука вважає фінанси системою відносин, що складаються в суспільстві у процесі розподілу і перерозподілу вартості валового національного продукту (ВНП), який є об'єктом фінансових відносин.* Їх суб'єктами виступають всі юридичні і фізичні особи, які мають відношення до створення та використання ВНП, тобто підприємства й окремі громадяни, а також держава. Втручання останньої у розподільні відносини пов'язане з тим, що для виконання своїх функцій їй необхідні певні фінансові ресурси. Оскільки держава сама нічого не створює, то перерозподіляє частину ВНП на свої потреби, централізуючи її у загальнодержавних фондах, насамперед у державному бюджеті. Однак це зовсім не означає, що держава експлуатує суспільство. Так само, як вона нічого не створює, так вона і не «проїдає» те, що створює суспільство (за винятком, причому умовно, тієї незначної частини, що йде на утримання державних структур влади й управління).

У прикладному значенні під фінансами розуміють процес формування доходів юридичних і фізичних осіб

та їх використання. Таке визначення фінансів дещо спрощує їх суть, але не суперечить науковому, оскільки процес формування і використання доходів юридичних та фізичних осіб являє собою в цілому у суспільстві розподіл та перерозподіл ВВП. Мета цих відносин — створення добробуту окремого громадянина, фірми, регіону, держави в цілому. Фінансова діяльність кожного суб'єкта полягає у знаходженні джерел доходів, забезпеченні їх надходжень і, головне, вмілому їх використанні з метою одержання прибутку та досягнення прогресу у суспільстві.

Оскільки об'єкт фінансових відносин один — ВВП, а суб'єктів троє — держава, підприємства, громадяни, то закономірно, що фінанси несуть у собі певні суперечності в суспільстві: збільшення доходів одного із суб'єктів при одній і тій самій масі ВВП неминуче призводить до зменшення доходів інших. Звідси очевидно, що, з одного боку, прогрес у суспільстві можливий тільки за умов оптимального співвідношення інтересів і доходів кожного суб'єкта, а з другого — вирішення суперечностей може бути забезпечене лише на основі постійного зростання ВВП, що дозволяє одночасно зростати доходам усіх суб'єктів.

Науково обгрунтованого співвідношення між доходами різних суб'єктів немає і бути не може. У різних країнах це співвідношення неоднакове, що пояснюється історичними традиціями, рівнем соціально-економічного розвитку, завданнями, що їх вирішує в даний момент суспільство. Але критерієм оптимальності всюди виступає одне — прогрес у суспільстві та економіці.

Фінансова система. Функціонування фінансів забезпечується через фінансову систему, що являє собою сукупність різних форм організації фінансових відносин. Фінансова система, нагадаємо, включає різноманітні фінансові інститути, які використовує суспільство з метою забезпечення обігу фінансових ресурсів різної цілеспрямованості. Вона поділяється на державні фінанси, фінанси підприємств і організацій та фінансовий ринок.

Фінанси підприємств і організацій забезпечують процес формування та використання доходів первинної виробничої структури, регулюють розподільні відносини на рівні мікроекономіки. Це базова підсистема, бо саме тут створюється ВВП, який, як уже згадувалося, є об'єктом фінансових відносин. Характер їх визначається методом фінансово-господарської діяльності.

В умовах ринку таким методом є **комерційний роз-**

рахунок. Він ґрунтується, з одного боку, на оперативнo-господарській самостійності підприємств, а з другого — на повній їх фінансовій відповідальності за кінцеві результати. В основу комерційного розрахунку покладено принципи самоокупності і одержання прибутку. Перехід до ринкових відносин у виробничій сфері — це насамперед впровадження замість фіктивного господарського розрахунку реального комерційного. У невиробничій сфері це також запровадження комерційного розрахунку шляхом поступового обмеження бюджетного фінансування.

Державні фінанси, які забезпечують формування та використання державних доходів, функціонують на основі створення різних централізованих фондів. До їх складу включають бюджет, державне соціальне страхування (Пенсійний фонд і фонд соціального страхування), майнове і особисте страхування через державні організації¹, державний кредит, різноманітні фонди цільового призначення² (фонд по ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи, фонд соціального захисту населення і т. д.).

Фінансовий ринок являє собою сферу функціонування різноманітних цінних паперів, які випускаються державою і підприємствами з метою залучення фінансових ресурсів. Він відіграє координуючу роль у регулюванні ринкових відносин, виконуючи функції перерозподілу ресурсів у галузевому і територіальному розрізах. На відміну від інших ланок фінансової системи, такий перерозподіл, по-перше, відбувається у стислі строки, а по-друге, має об'єктивний характер і не визначається волею державних структур, яка так чи інакше містить елементи суб'єктивізму. Фінансовий ринок відіграє важливу роль у мобілізації тимчасово вільних коштів населення, чим сприяє вирішенню проблем грошового обігу і інфляції, оскільки зменшує тиск на споживчий ринок.

Бюджет. Центральне місце в системі державних фінансів належить бюджету. Він, як система економічних розподільних відносин, охоплює фактично все суспіль-

¹ Страховою справою можуть займатись і недержавні організації, однак потрібно розрізняти їх фінансову діяльність, яка ґрунтується на загальноприйнятих для підприємств комерційних засадах, і безпосередньо процес формування та використання страхового фонду, який є централізованим для суспільства, але не державним за формою власності.

² Фонди цільового призначення, крім державних структур, можуть створювати різноманітні громадські організації і фонди.

ство, на відміну від інших ланок фінансової системи, які мають більш обмежене функціонування. Це пов'язано з тим, що бюджет повинен забезпечити виконання державою її основних функцій — управління, оборони, регулювання економіки, соціальної.

Структура доходів і видатків бюджету України характеризується такими показниками (за даними 1993 р.), %:

Доходи	Видатки
1. Податок на добав- лену вартість —34	1. Соціальний захист населення —33
2. Податок на доходи —29	2. Соціально-культурна сфера —24
3. Акцизний збір —5	3. Витрати, пов'язані з ліквіда- цією наслідків Чорнобильсь- кої катастрофи —3
4. Прибутковий пода- ток з громадян —6	4. Народне господарство —22
5. Внески у фонд лік- відації наслідків Чорнобильської ка- тастрофи —5	5. Наука —1
6. Надходження від зовнішньоекономіч- ної діяльності —4	6. Утримання армії —4
7. Інші —17	7. Законодавча, виконавча і су- дова влада та прокуратура, служба безпеки, правоохо- ронні органи —5
	8. Інші —8

Структура бюджету країни характеризується будовою бюджетної системи. *Бюджетна система — це сукупність усіх бюджетів, які створюються на різних рівнях державних структур влади й управління.* Їх будова ґрунтується на прийнятому в державі бюджетному устрої, який встановлює види бюджетів та взаємовідносини між ними, проводить розмежування доходів і видатків між бюджетами, визначає принципи й основу будови бюджетної системи, законодавчо встановлює та закріплює бюджетні права.

В основу будови бюджетної системи кожної держави покладено її адміністративно-територіальний поділ. Це пов'язано з тим, що саме цей поділ характеризує вертикальну структуру державних органів влади і управління, а отже, і структуру відповідних фондів, які є фінансовою базою функціонування цих органів.

Бюджетна система України включає такі **види бюджетів**: державний (центральный) бюджет, республіканський бюджет Автономної Республіки Крим і місцеві бюджети. Останні поділяються на централізовані для певної території — обласні, районні (в сільській місцевості), міські (в містах з районним поділом) і бюджети базового рівня, тобто населених пунктів — міст, сіл, селищ.

Оскільки бюджет — основний централізований фонд

держави, то його стан визначає фінансовий стан її і суспільства в цілому. Стан бюджету може характеризуватись трьома показниками — балансом доходів і видатків, перевищенням доходів над видатками або, навпаки, видатків над доходами — бюджетним дефіцитом. Нормальним явищем є збалансування доходів і видатків. Перевищення доходів над видатками свідчить про фінансову стабільність держави, але воно не може бути значним, бо навіщо збирати зайві податки. Найбільш складним явищем є бюджетний дефіцит, який характерний для України в останні роки.

Бюджетний дефіцит зовсім не означає незбалансованості бюджету (це, повторюємо, перевищення видатків над постійними власними доходами бюджету). Джерелами його покриття є державні позички (внутрішні — у власного населення і підприємств, зовнішні — у інших держав, іноземних юридичних та приватних осіб), або емісія паперових грошей. Третього просто немає. Бюджетний дефіцит з негативного боку характеризує фінансову діяльність держави, але ще більш негативним явищем є відсутність конкретної і обгрунтованої політики щодо джерел його покриття.

Проблема бюджетного дефіциту зводиться до визначення його граничних обмежень. У цьому питанні необхідно виділити кількісний і якісний аспекти. Кількісний ґрунтується на світовому досвіді. Вважається, що розмір дефіциту на рівні 2 % валового національного продукту є допустимим і не несе в собі ознак фінансової кризи. Однак кількісне обмеження дефіциту не є достатнім, в окремих випадках він може бути і більшим, а подекуди взагалі неприпустимим. Граничні обмеження бюджетного дефіциту залежать від таких факторів, як наявність кредиторів, які мають вільні ресурси, довіра кредиторів до держави, спроможність останньої повернути борги у встановлені строки та можливість процентною політикою заінтересувати підприємства і населення у наданні їй кредитів. Коли таких передумов немає, то покриття дефіциту за рахунок державних позик неможливе, і тому вона змушена покривати бюджетний дефіцит емісією не забезпечених товарною масою паперових грошей, що призводить до інфляції, яка, по суті, є прихованою формою оподаткування населення.

У проблемі бюджетного дефіциту при його покритті за рахунок емісії визначальним фактором є напрям дефіцитного фінансування. Використання коштів на непродуктивні витрати означає, що держава їх «проїдає»,

причому більше, ніж має реально. Інфляція стає невідворотним і неконтрольованим явищем. Інша справа — вкладення коштів у виробничу сферу, що створює передумови для зростання доходів, у тому числі і держави, у вигляді додаткового надходження податків. Додатковий випуск товарів дає змогу контролювати інфляцію. Таке дефіцитне фінансування — свого роду державне емісійне кредитування інвестицій. Саме цей спосіб розвитку національної економіки використовувався в багатьох країнах, які останнім часом почали наближатися до рівня економічно розвинутих індустриальних держав.

Суть кредиту і принципи кредитування. *Кредит являє собою сукупність відносин, пов'язаних з використанням цінностей (матеріальних і грошових) одних суб'єктів іншими на поворотних засадах.* Кредит входить у систему перерозподілу ВВП. Однак, на відміну від фінансів, він включає перерозподіл тільки тимчасово вільних засобів і коштів. Крім того, якщо фінанси — це відносини на безповоротній основі, то кредит передбачає обов'язкове повернення одержаних позичок.

У кредитних взаємовідносинах виділяють двох суб'єктів: *кредитора і позичальника*. Залежно від того, хто виступає в ролі кредитора, розрізняють **дві форми кредиту**: комерційний і банківський. *Комерційний* — це надання позички однією юридичною чи фізичною особою іншій у вигляді відстрочки платежу. При *банківському* кредиті позички видаються спеціальними кредитними установами — банками. Джерелами позичкового фонду у банків є їх власні статутні кошти, а також кошти підприємств, організацій і громадян, залучені на позичковій основі. Таким чином, банки є посередниками між тими, хто має тимчасово вільні кошти, і тими, хто їх потребує.

Створення розгалуженої банківської системи надає кредитним відносинам системного і глобального характеру. Кожний власник будь-якої суми вільних коштів має змогу коли завгодно віддати їх у позику кредитній установі (у формі депозиту, вкладу тощо). А кожний економічний суб'єкт, який має потребу у позичці, в будь-який час може звернутися до такої установи і одержати її на певних умовах. При цьому встановлюється конкуренція між банками, боротьба за клієнтів, що створює передумови для ефективного використання кредитних ресурсів.

Кредитування, тобто надання позичок, здійснюється

за принципами строковості, платності, забезпеченості позичок, рівноправності сторін у кредитних відносинах.

Строковість кредиту означає, що позичка видається на певний термін, встановлений договором. Розрізняють короткострокові (до одного року), середньострокові (від 1 до 3 років) і довгострокові (понад 3 роки) кредити.

Платність передбачає встановлення плати за користування кредитом у вигляді процентів з розрахунку на рік щодо суми позички. Позичкові проценти диференціюють залежно від строку користування кредитом, мети, на яку вони використовують, і т. ін.

Забезпеченість позичок — це вимога до позичальника мати певне матеріальне чи інше забезпечення під одержані кредити, за рахунок якого можна погасити заборгованість при фінансових ускладненнях. Забезпеченість позичок — матеріальна гарантія кредитору на обов'язкове повернення його коштів.

Рівноправність сторін у кредитних відносинах гарантує, що як кредитор, так і позичальник користуються однаковими правами і зобов'язаннями, передбаченими відповідними законодавчими актами. Права і зобов'язання сторін встановлюються у кредитному договорі.

Кредитна система — це сукупність кредитних установ, які діють у державі. Вона будується на двох рівнях: центральний емісійний банк і комерційні банки та інші кредитні установи. На центральний емісійний банк покладаються функції регулювання грошового обігу в країні і діяльності комерційних банків. Це свого роду банк банків. В Україні такі функції виконує Національний банк.

Комерційні банки безпосередньо проводять кредитування, ведуть рахунки підприємств, організацій і установ, здійснюють їх касове обслуговування. Усі операції комерційні банки повинні виконувати на договірних умовах, що ставить їх у партнерські відносини з клієнтами. Комерційні банки кредитують підприємства у межах власних і мобілізованих коштів. При їх нестачі вони можуть брати позички в інших комерційних і в Національному банках. Банки не відповідають за зобов'язаннями держави, а держава не несе відповідальності за зобов'язаннями банків.

Крім акціонерних комерційних банків, в Україні на державних засадах функціонують Ощадний та Експортно-імпорتنі банки.

В умовах ринкової економіки банки відіграють важливу роль у суспільстві. Вони виступають центрами кон-

центрації та перерозподілу позичкового капіталу, організації його руху і ефективного використання, а також контролю за ними. Концентруючи і перерозподіляючи величезні кошти, банки мають змогу впливати не тільки на поведінку окремих суб'єктів кредитних відносин, а й на вирішальні економічні процеси, на інтереси держави і окремих соціальних верств населення, на стан справ в окремих галузях, сферах економіки і регіонах. Завдяки банкам кредит перетворився на могутню підйомну силу регулювання провідних процесів на макро- і мікроекономічному рівнях.

Резюме

1. Фінанси і кредит займають центральне місце в системі державного регулювання ринкових відносин.
2. Перехід до ринку в Україні передбачає проведення відповідної фінансово-кредитної реформи.
3. У сфері фінансів необхідно змінити пропорції розподілу ВВП, підвищивши частку індивідуальних доходів громадян, а в сфері фінансово-господарської діяльності підприємств слід впровадити комерційний розрахунок.
4. Державні фінанси потребують оздоровлення за рахунок ліквідації бюджетного дефіциту.
5. У кредитній сфері реформа має привести до формування розгалуженої мережі різноманітних комерційних банків, які діятимуть на засадах конкуренції на ринку кредитів.

Запитання для перевірки знань

1. Що таке фінанси?
2. Охарактеризуйте об'єкт і суб'єкти фінансових відносин.
3. Що таке фінансова система і який її склад?
4. Охарактеризуйте ланки фінансової системи.
5. Що таке державний бюджет?
6. Як побудована бюджетна система України?
7. Бюджетний дефіцит та джерела його покриття.
8. Що таке кредит?
9. Які принципи кредитування?
10. Який склад кредитної системи України?

Уже згадувалося, що на практиці не існує ні чисто ринкової моделі економіки, ні чисто вільного ринку. Наприклад, ринкова модель економіки передбачає вирішення питань на основі вільної взаємодії споживачів і виробників. У ринковому господарстві постійно відбуваються процеси пристосування, які сприяють встановленню правильного співвідношення попиту та пропозиції, прогресивним структурним зрушенням, прискоренню науково-технічного прогресу, підвищенню якості і конкурентоспроможності продукції, збалансуванню матеріально-фінансових пропорцій. У ринковій моделі господарювання ресурси без примусу спрямовуються туди, де вони необхідні. Ці процеси забезпечуються пріоритетом економічних методів управління, рівноправним існуванням різних форм власності, домінуванням споживача над виробником, децентралізацією управління, конкуренцією.

Проте вільний ринок є ідеальною, теоретичною моделлю ринку, яка на практиці досягається рідко і, по суті, означає: існування вільних, незалежних робітників; вільний вибір ділових партнерів; відсутність контролю за діяльністю з боку установ, організацій як споживачів, так і виробника; наявність значної кількості виробників і споживачів на кожному ринку; вільне ціноутворення; панування конкуренції; власну дисципліну ринку, дотримання кодексу честі ділових партнерів.

Повторимо, що вільний ринок не завжди відповідає потребам суспільства в цілому. Крім того, він при всіх його перевагах не вирішує багатьох проблем, наприклад, не забезпечує всебічного розвитку людини, проведення фундаментальних наукових досліджень, розвитку громадського транспорту, свободи виходу на ринок виробників, вільного ціноутворення та ін. Тому важливим є втручання в ринкову економіку держави, яка бере на себе вирішення ряду проблем, насамперед економічних і суспільних.

Чи можливо кількісно виразити роль держави у ринковій економіці?

Взагалі відповідь на це запитання може бути позитивною. Адже можна впевнено говорити, що вплив держави у США менший, ніж в Японії, про що свідчать і зарубіжні літературні джерела. Але точну кількісну оцінку одержати навряд чи вдасться. Можна визначити частку національного доходу, що забезпечується ринковою системою і під егідою уряду; частку населення, яка

працює на приватних та державних підприємствах; частку власності держави і приватних підприємців тощо. Однак держава, крім фінансування виробництва, здійснює також ряд програм соціального страхування і соціального забезпечення, кількісно виміряти які важко. Нарешті, можна назвати ряд регулюючих заходів держави по захисту навколишнього середовища, охороні здоров'я та праці робітників, захисту споживачів від шкідливих продуктів, забезпеченню доступу до вакантних робочих місць і контролю за практикою ціноутворення в деяких галузях. Усі ці заходи також нелегко піддаються кількісному вимірюванню.

Цілком очевидно, що держава бере на себе виконання тих функцій, які не може виконати вільний ринок. Таких функцій досить багато і скласти їх повний перелік практично неможливо. Проте якщо мати на увазі **економічні функції держави**, то насамперед слід назвати такі:

- 1) забезпечення правової бази і суспільної атмосфери, що сприяє ефективному функціонуванню ринкової системи;
- 2) захист та заохочення конкуренції;
- 3) регулювання цін;
- 4) оподаткування доходів підприємств, організацій та особистих доходів;
- 5) контроль за оплатою праці;
- 6) фінансово-кредитне регулювання;
- 7) матеріальна підтримка малозабезпечених верств населення;
- 8) контроль за рівнем інфляції та зайнятості;
- 9) індикативне планування та цільові державні програми.

Коротко зупинимося лише на основних проблемах.

Насамперед слід відмітити, що держава повинна піклуватися про ефективне функціонування ринкової економіки. Тому вона має встановити законні правила гри, які регулювали б відносини між підприємствами, поставальниками ресурсів та споживачами; надати законний статус приватним підприємцям; визначити права приватної власності; гарантувати дотримання контрактів. Уряд на основі законів одержує право виконувати функцію арбітра, який регулює економічні зв'язки між усіма суб'єктами ринкової економіки: роботодавцями і найманими робітниками, виробниками та споживачами. На цій основі він повинен виявляти випадки нечесної практики економічних суб'єктів і застосовувати владу для накла-

дання санкцій, використовуючи при цьому відповідні сили для підтримання громадського порядку, стандартів виміру маси і якості продуктів, грошову систему та ін.

Якщо взяти для прикладу виробництво продуктів харчування і медикаментів, то держава повинна встановити правила поведінки, якими мусять керуватися виробники у своїх відносинах із споживачами. Правила покликані забороняти продаж фальсифікованих чи з піддробленою маркою продуктів та медикаментів, вимагати позначення на упаковці чистої маси й інгредієнтів продукту, встановлювати стандарти якості, забороняти поміщати неточні відомості на етикетках патентованих ліків. Всі ці заходи не дозволяють виробникові обманювати покупця і одночасно підсилюють довіру населення до ринкової системи. Під впливом держави аналогічні відносини складаються між роботодавцями і найманими працівниками, а також між самими фірмами.

Діяльність уряду щодо забезпечення ринку засобами обігу, визначення прав власника та відповідальності за дотримання умов контрактів зумовлює збільшення обсягів торгівлі, розширює ринки і дозволяє здійснювати дедалі глибшу спеціалізацію у використанні матеріальних та людських ресурсів (а така спеціалізація означає більш ефективний їх розподіл).

Уже не раз підкреслювалося, що однією з важливих умов ефективного функціонування ринкової економіки є конкуренція. Наявність або відсутність її позначається на якості та конкурентоспроможності продукції, задоволенні потреб населення у товарах і послугах, витратах виробництва, цінах та ін. При конкуренції покупець — це господар, ринок — його агент, а підприємства — їхні слуги. Тому держава повинна постійно підтримувати дію механізму конкуренції, заохочуючи створення малих підприємств, контролюючи угоди великих та визначаючи їх відповідність антимонопольному законодавству, забезпечуючи вільний доступ на внутрішній ринок іноземного капіталу тощо.

Як уже зазначалося, суб'єктами ринку є покупець і продавець. Залежно від їх співвідношення основні типи структури ринку можуть бути:

- повна конкуренція;
- монополістична конкуренція;
- олігополія;
- монополія.

Тільки в умовах *повної конкуренції* закон попиту і

пропозиції діє так, як це було описано раніше. Повна конкуренція повинна відповідати таким умовам:

жодна з окремих груп покупців і продавців не може впливати на стан ринку;

для продажу пропонуються однакові товари та послуги;

жоден із продавців і покупців не знає про ринок більше, ніж інші;

покупці та продавці можуть вільно виходити на ринок і покидати його.

Однак повна конкуренція існує тільки в деяких сферах діяльності. В реальності багато компаній продають схожі товари, при цьому запевняючи, що вони найновіші, найдосконаліші або призначені для професіоналів, чи найкращі за найнижчу ціну. Ринок, на якому продавці пропонують схожі, але не ідентичні товари, називається *монополістичною конкуренцією*.

Коли структура ринку змінюється від ситуації з великою кількістю продавців, які продавали свої диференційовані товари, до ситуації з кількома домінуючими компаніями, економісти вважають, що змінився рівень конкуренції. Останній визначається тим, скільки відсотків загального обсягу товарів галузі виробили чотири великі компанії. Отже, якщо на ринку домінує кілька продавців (приблизно від трьох до п'яти великих фірм), цей ринок характеризується як *олігополія*. При олігополії для конкуруючих фірм важко вийти на даний ринок, оскільки існує ряд бар'єрів. Один з них — висока вартість виходу на ринок (наприклад, для заснування банку потрібна значна сума грошей). Другий бар'єр створюється патентним захистом. Для того щоб вийти на ринок, конкуренти повинні заплатити власникам патентів за право використання запатентованої технології, устаткування тощо або винайти власну нову технологію, не захищену вже існуючим патентом.

Ринок, на якому є лише один продавець, називається *монополією*. При існуванні монополії пропозиції товарів регулюються однією компанією. Це дозволяє їй вибирати будь-яку ціну з можливих відповідно до кривої попиту. Очевидно, що за таких умов компанія вибере обов'язково ту ціну, яка принесе їй максимум прибутку.

Монополію характеризують такі риси: єдиний продавець, або монополіст; відсутність близьких замінників даного товару; продукт, що продається монополією, відрізняється від усіх продуктів конкурентів, тому покупець мусить або платити встановлену ціну, або обходи-

тись без цього товару; існують бар'єри для виходу на ринок, конкуренти не можуть вийти на ринок, де домінує монополія.

Серед *легальних монополій* можна назвати суспільні комунікації, патенти, авторські права і товарні знаки.

Суспільні комунікації, як правило, знаходяться в руках приватних компаній, які забезпечують населення життєво важливими послугами. Вони володіють монополією, оскільки в цій галузі конкуренція може нашкодити суспільним інтересам. До комунікацій належать електро-, газо- та водопостачання. За цією сферою держава повинна спостерігати особливо уважно і регулювати її діяльність.

Патенти як вид монополії дають винахіднику виняткове право використання нового товару або нової ідеї протягом багатьох років. Винахідник може продати свою ідею або залишити її — його право вирішувати, що з нею робити. Таке право гарантується державою. Інший винахідник може отримати патент і конкурувати з першим, якщо його ідея є альтернативною.

Авторські права як вид монополій — це право продавати або розмножувати свої товари протягом усього життя автора і 50 років після його смерті.

Товарні знаки — це спеціальні малюнки, назви або символи, які дозволяють ідентифікувати товар, послугу або фірму. Конкурентам заборонено використовувати чужі товарні знаки або навіть схожі на них настільки, що споживач може переплутати оригінал з підробкою.

Проте часто буває так, що підприємці прагнуть укласти між собою угоди, які обмежували б конкуренцію. У такому випадку споживачі змушені платити більше за ті ж самі товари, бо ціни штучно завищені. При цьому порушується механізм встановлення рівноваги попиту і пропозиції залежно від рівня цін.

Щоб уникнути цих негативних наслідків монополізації ринку, уряди багатьох держав проводять заходи по обмеженню монополій і охороні вільної конкуренції на ринку.

Особливе значення має діяльність уряду по заохоченню створення малих підприємств, які при відносно незначних інвестиціях успішно вирішують такі проблеми, як підвищення ефективності виробництва і зайнятості населення, збільшення випуску товарів народного споживання, використання місцевих сировинних ресурсів, швидке освоєння технічних і організаційних нововведень. Однак, працюючи в режимі підвищеного ризику, такі

підприємства потребують активної економічної допомоги, а саме: надання податкових пільг, розвитку системи гарантій і страхування кредитів, допомоги в одержанні коротко- та довгострокових позичок, забезпечення комерційною інформацією, встановлення гарантій щодо запобігання повному банкрутству і т. д.

Слід звернути увагу на те, що 18 лютого 1992 р. було прийнято Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності». У ньому визначено поняття конкуренції та монопольного становища. Зокрема, монопольним вважається становище підприємця, частка якого на ринку певного товару перевищує 35 %. Державний контроль за додержанням норм антимонопольного законодавства покладено на Антимонопольний комітет України, основним завданням якого є запобігання зловживанню монопольним становищем на ринку, укладанню неправомірних угод, дискримінації підприємців, недобросовісній конкуренції.

Зловживаннями монопольним становищем вважаються: нав'язування таких умов, які ставлять контрагентів у нерівне становище; обмеження або вилучення з виробництва, а також з обороту товарів з метою створення або підтримання дефіциту на ринку чи встановлення монопольних цін; часткова або повна відмова від реалізації чи закупівлі товару при відсутності альтернативних джерел постачання або збуту з тією ж самою метою; інші дії для створення перешкод доступу на ринок (виходу з ринку) інших підприємців; встановлення дискримінаційних цін (тарифів, розцінок) на свої товари, що обмежують права окремих споживачів.

Неправомірними угодами між підприємцями визнаються угоди, спрямовані на встановлення монопольних цін (тарифів), знижок, надбавок (доплат), націнок; розподіл ринків за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягом їх реалізації чи закупівель або за іншими ознаками з метою монополізації; усунення з ринку або обмеження доступу на нього продавців, покупців, інших підприємців.

Недобросовісною конкуренцією є неправомірне використання товарного знака, фірмового найменування або маркірування товару, а також копіювання форми, упаковки, зовнішнього оформлення, імітація, копіювання, пряме відтворення товару іншого підприємця, самовільне використання його імені; умисне поширення неправдивих або неточних відомостей, які можуть завдати шкоди

діловій репутації або майновим інтересам іншого підприємця; одержання, використання, розголошення комерційної таємниці, а також конфіденційної інформації.

У розвинутій ринковій економіці такі параметри, як ціни на значну частину продукції, заробітна плата тощо, можуть формуватися на основі саморегуляції, без втручання держави. Однак у ряді випадків держава змушена втручатися у регулювання цих параметрів. Щодо ціноутворення, то вона здійснює контроль, встановлюючи мінімальні і максимальні ціни. Це робиться для запобігання інфляції, а також для того, щоб у період тимчасового дефіциту товарів їх виробники не одержували надприбутків. Оплата праці регулюється встановленням мінімального рівня заробітної плати для всіх підприємств незалежно від форми власності, обмеженням його у несприятливі періоди розвитку економіки. Крім того, у цих сферах державні органи можуть надавати підприємцям методичну допомогу, розробляючи різні методичні рекомендації, тарифи та ціни рекомендаційного характеру та ін.

Як відомо, ринкова система призводить до значної нерівності в розподілі грошового доходу, а отже, і в розподілі національного продукту між індивідуальними виробниками. Навіть у розвинутих країнах з ринковою економікою проблема багатих і бідних залишається досить гострою. Тому держава повинна створювати механізми зменшення нерівності доходів. До таких механізмів належать система оподаткування доходів підприємців і найманих працівників, трансфертні платежі, ціноутворення.

Так, у ряді країн перерозподіл доходів між верствами населення забезпечує система прогресивного оподаткування. За рахунок трансфертних платежів виплачується допомога бідним, утриманням та інвалідам, а також по безробіттю. Програми соціальної допомоги передбачають фінансову допомогу хворим пенсіонерам, людям похилого віку. Держава змінює також розподіл доходів шляхом ринкового втручання, тобто модифікації цін, які встановлюються ринковими силами. Приклад такого втручання — гарантовані ціни на сільськогосподарські товари фермерам та мінімальні ставки заробітної плати.

Об'єктом фінансово-кредитного регулювання економіки є співвідношення між товарною і грошовою масою, яке має бути збалансованим, тобто в обігу повинна перебувати певна сума грошей. Для забезпечення нормального фінансово-кредитного регулювання держа-

ва повинна сприяти формуванню дворівневої банківської системи, яка складається з центрального емісійного банку (верхній рівень) та мережі комерційних банків й інших комерційних інститутів, а саме: ощадних банків, інвестиційних і страхових компаній (нижній рівень). Крім того, уряд повинен сприяти створенню ринку цінних паперів і механізму їх дій.

Треба зауважити, що ділова активність у ринковій економіці має тенденцію до коливань, тобто зростати і знижуватися. При посиленні таких коливань можуть збільшуватися безробіття, банкрутства і населення в цілому постраждає. Щоб зменшити їх негативні наслідки, державі слід провадити заходи щодо стабілізації економіки. Цьому сприяє знання характеру *циклу ділової активності*.

Найчастіше його поділяють на дві стадії: процвітання та депресію. Перша стадія пов'язана з подовженим періодом високого рівня зайнятості, зростаючого рівня життя і стабільних цін. Друга характеризується тривалим періодом неповного завантаження всіх економічних потужностей, простоюванням підприємств, безробіттям великої кількості людей, високим рівнем банкрутств.

Але більш вдалим є поділ циклу ділової активності на чотири стадії: бум, скорочення, спад, підйом (рис. 23). **Бум** виникає на вершинах циклу ділової активності. Економіка працює на межі своїх можливостей або близько до неї, і більша частина тих, хто знаходиться без роботи, можуть знайти її дуже швидко і просто. У цей період інвестиції і витрати покупців дуже високі. Але тому що економіка працює на повну потужність, зростає попит на товари та послуги, що викликає підвищення цін. Все це створює передумови для наступної стадії циклу — **скорочення**. Ця стадія характеризується скороченням споживання, звільненням робітників, зменшенням обсягів купівель сировини і, отже, обсягів виробництва. Через масові звільнення робітники, які становлять основну масу споживачів, скорочують свої витрати на купівлю товарів. А це, в свою чергу, призводить до ще більшого скорочення виробництва і додаткових звільнень. Починається **спад** виробництва. Підприємства працюють на межі зупинення, безробіття досягає дуже високого рівня, в економіці з'являється багато банкрутів. Дуже часті і затяжні спади називаються депресією. Але спади не нескінченні, і після деякого періоду депресії економіка починає видужувати, поступово настає стадія підйому, якій характерні зростання ділових і споживчих



23. Цикл ділової активності.

витрат, розширення діяльності підприємств, зниження рівня безробіття, створення нових робочих місць, подальше збільшення завантаження виробництва.

Зміна економічних циклів пояснюється зовнішніми та внутрішніми факторами. Прикладами зовнішніх факторів є зміни в кількості населення, винаходи, інновації, війни та ін., а внутрішніх — споживання, інвестування та діяльність уряду.

Так, зміни в кількості населення впливають на попит і пропозицію. Збільшення населення сприяє зростанню виробництва і рівня зайнятості, які приводять до підйому та економічного буму, а зменшення дає прямо протилежний ефект.

Винаходи та інновації приводять до вибуху ділової активності та широкого інвестування. А це, в свою чергу, супроводжується створенням нових робочих місць і піднесенням економіки.

Війни й інші політичні події дуже часто впливають на напрям економічного циклу: в одних випадках сприяють підйому економіки, а в інших зумовлюють спад.

Споживання завжди прямо пропорційно впливає на економічний стан виробництва. При зростанні рівня споживання підприємства наймають додаткову робочу силу і підвищують рівень свого виробництва. Виробництво продукції, зайнятість і обсяги продажу, таким чином зростають, економічний цикл входить у стадію підйому. При зменшенні споживання скорочується випуск продукції, звільняються робітники, а для економіки починається період спаду.

Інвестування, тобто вкладення коштів в основні фонди підприємств, створює нові робочі місця, збільшує купівельну спроможність споживача. Зростання витрат,

викликане попереднім збільшенням інвестицій, веде до ще більшого вкладення коштів, споживання і збільшення масштабів виробництва. Коли рівень інвестування знижується, виникає протилежне явище і економіка входить у період спаду.

Діяльність уряду також може дати два протилежні результати залежно від того, як вона здійснюється. Загалом державна політика може бути або фіскальною, пов'язаною з використанням державою податків і витратами бюджетних коштів, або монетарною, спрямованою на регулювання грошового обігу і кількості кредитних коштів в економіці.

Важливим засобом координації дій держави і підприємств з різними формами власності є **індикативне планування**. Індикативний план має не директивний, а рекомендаційний характер. Він складається з двох частин: індикативної і директивної. В індикативній частині державні господарські органи на основі аналізу функціонування економіки визначають та інформують підприємців про пріоритетні економічні цілі, варіанти прогнозів структурних змін, розвиток науки і техніки, динаміку найважливіших матеріально-фінансових пропорцій, зміну кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків, рівень і співвідношення цін тощо. Директивна частина містить бюджетний план, параметри системи оподаткування, банківський процент, ставки амортизації та розробки державного замовлення.

Що стосується переходу економіки України до ринку, то і тут з метою прискорення формування ринкових відносин держава повинна створити умови для:

роздержавлення власності і приватизації підприємств;

демонополізації усіх секторів економіки та їх структурної перебудови;

лібералізації цін і зовнішньої торгівлі;

стабілізації грошового обігу;

створення ринкових інститутів, регуляторів та інфраструктури;

формування механізму соціального захисту населення.

Резюме

1. Вільний ринок має ряд суттєвих переваг перед іншими типами економічних систем, але йому притаманні й певні недоліки. Наприклад, вільний ринок не пов-

- ністю забезпечує всебічний розвиток людини, проведення фундаментальних досліджень, розвитку громадського транспорту, свободи виходу на ринок виробників, вільного ціноутворення та ін. Тому важливо, щоб ряд економічних і соціальних проблем вирішувала держава.
2. Державне регулювання економіки являє собою систему типових заходів законотворчого, виконавчого і контрольного характеру, які здійснюються відповідними державними органами й громадськими організаціями з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально-економічної системи до постійно змінюваних умов.
 3. Основні об'єкти державного регулювання економіки — економічний цикл, господарська структура, умови нагромадження, зайнятість, грошовий обіг, платіжний баланс, ціни, наукові дослідження, умови конкуренції, соціальна політика, підготовка і перепідготовка кадрів, навколишнє середовище, зовнішньоекономічні зв'язки.
 4. Одним з основних завдань держави в ринкових умовах є обмеження монополізму та розвиток конкуренції. Однак при цьому треба відрізнити деякі види легальної монополії: суспільні комунікації, патенти, авторські права, товарні знаки.
 5. Для запобігання банкрутству та збільшенню безробіття держава повинна здійснювати заходи щодо стабілізації економіки. Для цього використовуються адміністративні й економічні засоби. Останні складаються насамперед із засобів грошово-кредитної та бюджетної політики, державного сектора в економіці, зокрема зміни податкової системи, податкових знижок, прискореного амортизаційного списання основного капіталу, пільг та ін.
 6. В умовах ринку змінюються методичні основи планування та прогнозування розвитку народного господарства, зокрема важливим засобом координації дій держави і підприємств з різними формами власності стає індикативне планування. Його особливість полягає в тому, що індикативний план має не директивний, а рекомендаційний характер.
 7. Держава може проводити або фіскальну політику, пов'язану з використанням державою податків і витратами бюджетних коштів, або монетарну, спрямовану на регулювання грошового обігу і кількості кредитних коштів в економіці.

8. На етапі переходу до ринку дуже важливим є своєчасне проведення державою заходів по роздержавленню та приватизації власності, демонополізації усіх секторів економіки та їх структурної перебудови, лібералізації цін та зовнішньої торгівлі, стабілізації грошового обігу, створення інститутів структури й інфраструктури ринку, а також формування механізму соціального захисту населення.

Запитання для перевірки знань

1. Доведіть необхідність втручання держави у вирішення ряду економічних та соціальних проблем.
2. Які з економічних функцій держави, на ваш погляд, найбільш вагомі?
3. Які заходи провадить держава для контролю за виробництвом продуктів харчування та медикаментів, для регулювання відносин між найманими працівниками та роботодавцями?
4. Що таке конкуренція, які існують її види залежно від співвідношення між покупцем та продавцем?
5. Яким умовам відповідає повна і монополістична конкуренція, олігополія та монополія?
7. Як визначається монопольне становище та якими законами держава обмежує монополізм і недопущення недобросовісної конкуренції?
8. Назвіть стадії циклу ділової активності.
9. Чому в умовах ринку важливим засобом координації дій держави і підприємств з різними формами власності є індикативне планування? У чому полягає його особливість?
10. Проранжируйте в порядку зростання заходи держави по створенню умов для переходу до ринкової економіки.

5.8. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

Податкова система та основи її будови. Кожна держава для виконання своїх функцій повинна мати відповідні кошти, які концентруються в державному бюджеті та інших централізованих фондах. Джерелами формування цих коштів можуть бути, по-перше, власні доходи держави, які вона одержує від виробничої та інших форм діяльності або у вигляді надходжень платежів за ресурси, що згідно з діючим законодавством нале-

жать державі; по-друге, податки, які сплачують юридичні і фізичні особи із своїх доходів.

Співвідношення між цими джерелами визначається рівнем розвитку державної і приватної власності. За умов, коли домінуюче становище у суспільстві займала державна власність, основу формування доходів бюджету становили доходи державного сектора.

Перехід до ринкових відносин насамперед передбачає зміну форм і відносин власності в напрямі розвитку її приватної та колективної форм. Це означає і втрату державою значної частини власних доходів. Оскільки безпосередньо вилучити доходи у власника держава вже не може, вона повинна законодавчо регламентувати процес формування доходів бюджету. *Основним методом формування доходів держави за провідної ролі приватної і колективних форм власності є податки*, що й визначає їх місце у ринковій економіці. Адже податки — це не тільки метод формування бюджету, а й інструмент впливу на різні сторони діяльності їх платників.

Податкова система кожної країни відображує її специфічні умови. Немає в світі двох держав, де б повністю збігалися податкові системи. Однак це не означає, що створення податкової системи і податкова політика ведуться спонтанно. Є певні положення, які визначають підхід держави до цієї сфери діяльності. Податкова система ґрунтується, по-перше, на системному підході, по-друге, на встановленні її визначальної бази і, по-третє, на визначенні юридичної основи та вихідних принципів.

Податкова система — це сукупність взаємопов'язаних податків, які органічно доповнюють один одного і не вступають у суперечність між собою.

Розрізняють дві головні функції податків: фінансову і регулюючу. *Фінансова функція* полягає в тому, що податки мають забезпечити гарантоване і стабільне надходження доходів у бюджет. Суть *регулюючої* становить використання податків з метою впливу на різні сторони соціально-економічного розвитку суспільства. Фінансова і регулююча функції податків діють взаємозв'язано, їх не можна протиставляти одна одній. Не можна також поділяти податки на чисто фінансові чи регулюючі, бо без фінансової дії не може бути й регулюючої.

Податкова система повинна включати досить широке коло податків різної цілеспрямованості. Оскільки напевно чи можливо, щоб одночасно в одному податку повністю реалізовувались обидві функції, система доходів

бюджету насамперед має включати такі, які забезпечували б сталу фінансову базу держави. Без таких податків держава не може гарантувати безперебійне фінансування своїх видатків.

Кількість податків, на які покладаються насамперед регулюючі функції, повинна бути досить значною. Це пояснюється дуже просто: неможливо за допомогою одного чи двох податків впливати на всі сторони господарської діяльності підприємств, на всі сфери суспільно-економічного життя. Наскільки різноманітне наше життя, настільки ж різноманітною повинна бути й система фінансових інструментів.

Визначальною базою податкової системи є обсяг видатків державного бюджету. Податки в державі — не самоціль. З позицій організації її фінансової діяльності вони вторинні щодо видатків¹.

Збалансування доходів бюджету з обсягом державних видатків є аксіомою фінансової науки. Ігнорування її призводить до наслідків більш тяжких, ніж високий рівень оподаткування. Зокрема, незбалансованість доходів з видатками спричинює інфляцію, яка, по суті, також є формою оподаткування населення, але прихованого. Відмінність полягає у тому, що це — відкладені на завтра податки, однак завтра доведеться платити набагато більше, ніж сьогодні.

Юридичну основу податкової системи становлять права власності. По-перше, залежно від форми власності — державна чи приватна — держава має відповідні права на доходи. При державній власності не тільки майно підприємств, а й створювані доходи належать державі. Вона вирішує, яку частку цих доходів централізувати в бюджеті, а яку залишити трудовим колективам. Щодо приватних (та ідентичних їм колективних) підприємств таке вилучення коштів неможливе. Держава може одержати тільки певну частку їх доходів на загальнодержавні потреби. Тобто якщо для державних підприємств податкова політика не має істотного значення, то для приватних — це одне з головних питань. Ось чому питання податкової політики у наш час опинились у центрі уваги суспільства.

По-друге, форма власності позначається на формуванні доходів відповідних юридичних і фізичних осіб. Особливості ж формування доходів повинні враховува-

¹ Інша справа бюджетне планування — при складанні бюджету і його затвердженні необхідно виходити із суми наявних доходів, встановлених законодавством.

тись при встановленні об'єкта оподаткування. Кінцеві результати роботи підприємств відображують валовий дохід і прибуток. Існують *два різновиди формування доходів*: 1) коли збігаються суб'єкти власності і праці, тобто коли весь зароблений валовий дохід належить трудівникові; 2) коли суб'єкти власності і праці різні й кожний одержує свою частку валового доходу.

В умовах колективної та індивідуальної (без використання найманої праці) форм власності суб'єкти праці і власності збігаються. Весь одержаний ними дохід належить їм, вони самі встановлюють пропорції між фондом споживання та фондом нагромадження. При цих формах власності взагалі не може бути поняття «заробітна плата», бо хіба можливо платити її самому собі. Тому й об'єктом оподаткування може бути тільки дохід (виручка від реалізації, за вирахуванням матеріальних витрат та окремих платежів).

В умовах державної і приватної власності суб'єкти власності і праці різні. Функціонування цих підприємств ґрунтується на використанні найманої праці. Питання формування і розподілу доходів при приватній та ідентичній їй за правами акціонерній власності є компетенцією власника (або власників). Він встановлює заробітну плату, від якої залежить і його прибуток. Тому й об'єктами оподаткування тут виступають заробітна плата та прибуток.

Вихідними принципами будови податкової системи є: формування доходу бюджету тільки в процесі перерозподілу створеного у суспільстві валового національного продукту; встановлення рівноцінних прав і зобов'язань перед бюджетом усіх форм власності; застосування фінансових регуляторів встановлення оптимального співвідношення власників підприємства та їх робітників, між коштами, що спрямовуються на споживання і нагромадження. Розглянемо ці принципи.

Формування доходів бюджету, як уже згадувалося, є результатом розподілу валового національного продукту, який проходить у дві стадії: первинного розподілу і перерозподілу. На стадії первинного розподілу формуються доходи юридичних та фізичних осіб, що мають безпосереднє відношення до створення валового національного продукту. Перерозподіл первинних доходів полягає насамперед в їх оподаткуванні з боку держави, тобто її доходи мають вторинний характер. Держава повинна бути відокремлена від первинного розподілу. По-перше, для того, щоб вона не порушувала

прав власності на зароблені доходи; по-друге, щоб, на-
решті, встановити, скільки кожний громадянин реально
заробляє; по-третє, щоб визначити точно, яку частку
вона забирає на суспільні потреби. При втручанні дер-
жави в первинний розподіл все це залишається таємни-
цею, хоча фінансова, насамперед податкова, політика по-
винна бути гласною і зрозумілою кожному громадянину.

Рівноцінні права і зобов'язання усіх форм власності
перед бюджетом визначаються тим, що оподаткування
доходів юридичних і фізичних осіб має ставити всіх у
однакове вихідне положення. Саме вихідне, бо заслуги
у дальшому розвитку повинні неодмінно привести і до
диференціації доходів.

Розширене відтворення виробництва вимагає вста-
новлення оптимальних пропорцій між доходами власни-
ків підприємств та їх робітників і на цій основі між
коштами, що спрямовуються на споживання і на нагро-
мадження. В умовах ринкових відносин такі пропорції
регулюються за допомогою фінансових інструментів,
перш за все ставок податків з прибутку підприємств і
доходів населення.

Елементи системи оподаткування. Справляння подат-
ків пов'язане з використанням спеціальних термінів: су-
б'єкт і носій податку, об'єкт і одиниця оподаткування,
джерело сплати, податкова ставка і квота. Між ними
існує певне підпорядкування, що виражається в питан-
нях, на які відповідають при розгляді термінів: суб'єкт —
хто сплачує; об'єкт — що оподатковується; одиниця —
як це обчислюється; джерело — з чого сплачується;
ставка — скільки сплачується; квота — яка частка до-
ходу утримується?

Суб'єкт або платник (цей термін більш широко засто-
совується у практиці) податку — це та фізична чи юри-
дична особа, яка безпосередньо його сплачує. Податко-
ва робота починається саме з встановлення платників,
бо податкова служба держави повинна чітко знати, хто
саме вносить той чи інший податок до бюджету, хто від-
повідає за зобов'язання перед державою.

Термін платник податку вказує саме на суб'єкт опо-
даткування. Однак у більшості випадків цей суб'єкт є
тільки посередньою (транзитною) ланкою проходжен-
ня доходів. Він не стільки сплачує податок, скільки пе-
рераховує до бюджету частину отриманих доходів. Ре-
альним платником, або носієм кожного податку є спо-
живач. Саме він сплачує вартість товарів і послуг, а раз
так, то і все, що в їх цінах відображується — і витрати

виробництва та реалізації, і прибуток всіх ланок, в яких здійснюється рух товарів, і відрахування частини отриманих доходів до бюджету. Оскільки основними споживачами в будь-якій країні є народ, трудящі маси, то саме вони були, є і завжди будуть основними носіями, тобто реальними платниками податків. З огляду на це не може бути і мови про перекидання податкового тягара на їх плечі — він був там завжди й інших плечей просто не існує.

Об'єкт оподаткування вказує на те, що саме оподатковується тим чи іншим податком. Це другий за значенням елемент оподаткування, бо визначивши платника, необхідно встановити, що саме у нього оподатковується. Нормальна податкова робота можлива тільки при чітко визначеному об'єкті оподаткування. Об'єкт оподаткування має бути сталим, піддаватись чіткому обліку, мати безпосереднє відношення до платника, відображувати саме його (а не сторонніх юридичних чи фізичних осіб) вплив на даний об'єкт.

Одиниця оподаткування — це чисельна одиниця виміру об'єкта оподаткування. Вона може мати фізичний чи грошовий вимір. Фізичний вимір найбільш точно відображує об'єкт оподаткування. Наприклад, оцінка земельної ділянки при оподаткуванні проводиться по її площі в гектарах, сотих гектара, квадратних метрах і т. д. Чим більші розміри оподатковуються, тим більша одиниця виміру. Грошовий вимір може бути *безпосереднім* — при оцінці доходів, і *посередній* — при оцінці тієї ж земельної ділянки (за ринковою чи нормативною ціною та ін.), майна, вартості ресурсів. Фізичний вимір більш точний, грошовий (крім доходів) завжди певною мірою відносний, він може бути більш-менш точним тільки незначний час.

Джерело сплати податку — це доход платника, з якого він його сплачує. Джерело сплати може бути безпосередньо пов'язане з об'єктом оподаткування (коли оподатковується сам доход або майно, що приносить доход), а може і не мати відношення до об'єкта оподаткування (наприклад, ті ж податки на майно і землю, які перебувають в особистому користуванні і не приносять доходу їх власникам). У цілому правомірною є ув'язка джерела сплати податку з об'єктом оподаткування. Таке оподаткування носить більш справедливий характер, оскільки тільки доход є джерелом сплати.

Податкова ставка — це встановлений законодавчо розмір податку на одиницю оподаткування. Існує два

підходи до встановлення податкових ставок: універсальний і диференційований. При першому встановлюється єдина для всіх платників ставка, при другому — декілька. Диференціація ставок може відбуватись у двох напрямках. Перший — у розрізі платників, коли для більшості з них встановлюється основна ставка, а також знижені і підвищені ставки для окремих платників. Другий — в розрізі різних характеристик і оцінок об'єкта оподаткування.

Мета встановлення як єдиних, так і диференційованих ставок одна — створення або однакових, або різних умов оподаткування для всіх платників. В одних випадках тільки єдина ставка ставить усіх у рівне становище, а диференціація створює комусь пільгові, комусь більш жорсткі умови (наприклад, податок на прибуток). В інших випадках, навпаки, саме диференціація створює рівноцінність в оподаткуванні (наприклад, встановлення ставок земельного податку залежно від родючості ґрунтів, місця знаходження земельної ділянки та ін.). Крім того, максимальне врахування особливостей платника і об'єкта оподаткування може здійснюватись, як вже зазначалося, через узагальнюючу вартісну оцінку об'єкта.

За методом побудови податкові ставки поділяються на тверді й процентні.

Тверді ставки встановлюються в грошовому вираженні на одиницю оподаткування в натуральному обчисленні. Вони можуть бути двох видів: *фіксовані* — встановлені у конкретних сумах та *відносні* — визначені у співвідношенні до певної величини (наприклад, у процентах до мінімальної заробітної плати). Відносні тверді ставки застосовуються у періоди економічної нестабільності та інфляції, бо встановлення фіксованих ставок практично неможливе — їх необхідно весь час переглядати, інакше вони втрачають реальне співвідношення з рівнем доходів і об'єктом оподаткування.

Процентні ставки встановлюються тільки до об'єкта оподаткування, що має грошовий вираз (адже сума податку має тільки грошовий вираз, за винятком натуральних податків). Вони поділяються на три види: пропорційні, прогресивні і регресивні.

Пропорційні — це єдині ставки, що не залежать від розміру об'єкта оподаткування. Вони спрощують податкову роботу, найбільш відповідають принципу рівності платників.

Прогресивні — це такі ставки, розмір яких зростає у міру збільшення обсягів об'єкта оподаткування. Прогре-

сія шкали оподаткування може бути простою і ступінчастою. При простій підвищені ставки застосовуються до всього об'єкта оподаткування, результатом чого є вкрай не вигідні інтервали його розмірів. При ступінчастій шкалі прогресії підвищені ставки застосовуються не до всього об'єкта оподаткування, а тільки до тієї його величини, що входить у дані інтервальні обмеження.

Регресивні ставки, на протилежність прогресивним, зменшуються у міру зростання об'єкта оподаткування. Вони необхідні тоді, коли держава стимулює всемірно подібне зростання. В такій політиці є свій резон, адже багатство суспільства — це сукупність багатства його членів, а регресивні ставки стимулюють створення і зростання багатства.

У практиці оподаткування прогресивні і регресивні ставки можуть застосовуватись як окремо, так і в поєднанні у вигляді прогресивно-регресивної і регресивно-прогресивної шкали ставок.

Податкова квота — це частка податку в доході платника. Вона може бути визначена в абсолютному і у відносному вираженні. Значення податкової квоти полягає в тому, що вона характеризує рівень оподаткування. З позицій справедливості механізм оподаткування обов'язково повинен включати податкову квоту. Однак справа в тому, що тоді значно зменшується податковий вплив і можливості використання податків як фінансових регуляторів. Тому в практиці оподаткування податкові квоти законодавчо не встановлюються.

Види податків. Історія людства виробила різні форми і види оподаткування. Усі податки поділяють на дві групи: прямі і непрямі. *Прямі податки* встановлюються безпосередньо щодо платників, і їх розмір залежить від масштабів об'єкта оподаткування. *Непрямі податки* встановлюються у цінах окремих товарів, тобто їх сплачує той, хто купує ці товари, а їх розмір залежить від обсягу споживання.

Залежно від об'єкта оподаткування розрізняють особисті прямі податки, що встановлюються персонально для платника (подушний, прибутковий, майновий, на спадщину і дари), і реальні, при яких в об'єкті оподаткування платник персонально не виділяється (поземельний, промисловий, на капітал). До складу непрямих податків входять акцизи, фіскальні монополії, мито.

Подушний податок встановлюється в твердих розмірах з фізичної особи незалежно від доходів, що вона одержує, чи майна, яким володіє. У наш час ця форма

податку застосовується дуже рідко, а спроби ввести такий податок у Великобританії, наприклад, скінчились відставкою М. Тетчер.

Прибутковий податок встановлюється щодо доходів юридичних і фізичних осіб. Формами його є податок на прибуток чи доходи підприємства, прибуток підприємців, заробітну плату та інші доходи населення.

Майновий податок передбачає, що об'єктом оподаткування є рухоме і нерухоме майно конкретного власника. Ставки податку встановлюються до грошової чи фізичної оцінки майна.

Поземельний податок встановлює рівень оподаткування залежно від розміру земельної ділянки, а не доходів, які одержані від неї. Це одна із найдавніших форм оподаткування.

Промисловий податок сплачується у формі плати за надання права займатись певною промисловою діяльністю залежно від можливого доходу. Цей податок виник з розвитком ремісництва.

Податком на капітал обкладаються доходи від цінних паперів. Його використання пов'язане з розвитком фінансового ринку.

Непрямі податки поділяють на дві підгрупи відповідно до характеру торговельної діяльності. Внутрішня торгівля пов'язана з використанням двох видів непрямих податків: акцизів і фіскальних монополій. Зовнішня торгівля характеризується встановленням мита на товари, що експортуються чи імпортуються. Оскільки непрямі податки входять у ціну товарів, то їх вид залежить від особливостей ціноутворення.

Акцизи — це непрямі податки, які встановлюються у вигляді надбавки до вільної ціни. Вони характерні для системи ринкового ціноутворення, при якому держава не втручається у цей процес, а встановлює лише надбавку (або знижку) до ціни. Залежно від методу встановлення надбавки (знижки) розрізняють фіксовані і пропорційні акцизи. *Фіксовані* встановлюють у грошовому виразі на одиницю товарів. Вони не залежать від ціни реалізації, а іноді і від якості, сортності, асортименту. *Пропорційні* акцизи встановлюють у процентах до обсягу реалізації. На відміну від фіксованих, вони реагують на всі коливання на ринку.

Залежно від охоплення товарів оподаткуванням пропорційні акцизи поділяються на специфічні та універсальні. *Специфічні* акцизи встановлюють на окремі види товарів (лікєро-горілчані вироби, автомобілі, вироби з

коштовних металів та ін.), а *універсальні* — для всього обсягу товарообороту. Історично спочатку з'явилися специфічні акцизи. Перехід до універсальних пов'язаний з тим, що кількість товарів, які оподатковувались акцизами, весь час збільшувалась і тому економічно вигідніше було перейти до загального непрямого оподаткування, ніж встановлювати ставки і обчислювати податок по окремих товарах.

Універсальні акцизи також мають різновиди. Першою їх формою є **податок з обороту** (з продажу, з купівлі). При цьому оподатковується весь обсяг реалізації. Оскільки оподаткування, як правило, відбувається на всіх стадіях виробництва і реалізації, то воно є багаторазовим. Така система оподаткування має кумулятивний характер, при ній податок накладається на податок. З розвитком спеціалізації і кооперації виробництва ступінь кумулятивності зростав, податок гальмував розвиток науково-технічного прогресу. У зв'язку з цим було запроваджено таку форму універсального акцизу, як **податок на добавлену вартість**. Його суть полягає в тому, що на кожній стадії виробництва і реалізації продукції оподатковується тільки новостворена вартість. Нині податок на добавлену вартість разом з податком на прибуток та прибутковим податком з громадян є одним із найбільш поширених у світі.

Другим видом непрямого оподаткування внутрішньої торгівлі є **фіскальна монополія**. Якщо при застосуванні акцизів держава встановлює надбавку (знижку) до вільної ціни, то за фіскальної монополії держава сама встановлює таку ціну, яка забезпечує їй певний дохід. За економічним змістом фіскальна монополія виражає прибуток держави від реалізації монополізованих товарів. Об'єктом такої монополії завжди були найбільш масові споживчі товари: сіль, алкогольні напої, тютюн, сірники та ін.

Третій вид непрямих податків — **мито**. Воно встановлюється при ввезенні та вивезенні товарів через кордон даної країни або за транспортування товарів транзитом по її території.

Митна політика — дуже складна і тонка справа. Вона тісно переплітається із внутрішньою та зовнішньою економічною і політичною діяльністю. Багатогранність цієї діяльності зумовлює різні форми мита: статистичне, фіскальне, протекціоністське, преференційне, зрівняльне (компенсаційне).

Статистичне мито встановлюється з метою обліку

експорту й імпорту товарів в умовах вільної зовнішньої торгівлі. *Фіскальне*, навпаки, має бюджетне призначення, а тому і досить високі ставки. Воно встановлюється на товари сталого попиту, що дозволяє одержувати достатні надходження. *Протекціоністське мито* вводиться в односторонньому порядку з метою захисту внутрішнього ринку від конкуренції з боку товарів іноземного виробництва, а *преференційне* має протилежну спрямованість.

Воно встановлюється на двосторонній (або багатосторонній) основі з метою розвитку міжнародної торгівлі. Отже, ставки такого мита невисокі, а саме воно може бути сходиною на шляху до безмитної торгівлі. *Зрівняльне, або компенсаційне мито* за погодженням торгуючих сторін має зрівноважити ціни на іноземні та вітчизняні товари з метою виключення цінової конкуренції між ними.

Податкова система України сформувалась на основі Закону «Про систему оподаткування». (1991 р.). У 1994 р. він був прийнятий у новій редакції з урахуванням змін та доповнень, які мали місце в 1992—1993 рр. До нього були включені як податки, так й інші обов'язкові платежі, що справляються на території України, з поділом їх на загальнодержавні та місцеві.

До складу *загальнодержавних податків* та обов'язкових платежів належать:

- а) податок на добавлену вартість;
- б) акцизний збір;
- в) податок на доходи підприємств і організацій;
- г) прибутковий податок з громадян;
- д) мито;
- е) державне мито;
- є) податок на майно підприємств;
- ж) податок на нерухоме майно громадян;
- з) плата за землю;
- и) податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів;
- і) податок на промисел;
- ї) плата за відшкодування витрат на геологорозвідувальні роботи;
- й) плата за спеціальне використання природних ресурсів;
- к) плата за забруднення навколишнього природного середовища;
- л) відрахування та збори на будівництво, ремонт і утримання автомобільних доріг;

- м) внески до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;
- н) внески до Фонду сприяння зайнятості населення;
- о) внески до Фонду соціального страхування;
- п) внески до Пенсійного фонду України.

До *місцевих податків* та зборів належать:

- а) готельний збір;
- б) збір за паркування автомобілів;
- в) ринковий збір;
- г) збір за видачу ордера за квартиру;
- д) курортний збір;
- е) збір за участь у бігах на іподромі;
- є) збір за виграш у бігах на іподромі;
- ж) збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі;
- з) податок з реклами;
- и) збір за право використання місцевої символіки;
- і) збір за право проведення кіно- і телезйомок;
- ї) збір за право проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу й лотерей;
- й) комунальний податок;
- к) збір за проїзд по території прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон;
- л) збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі.

Коротко охарактеризуємо основні види податків.

Податок на добавлену вартість стягується з усіх оборотів по реалізації товарів і наданню послуг. Об'єктом оподаткування є добавлена вартість, яку визначають як різницю між виручкою від реалізації та матеріальними і прирівненими до них витратами. По суті, об'єктом оподаткування є сума заробітної плати і прибуток. Податок обчислюється по єдиній ставці.

Акцизний збір встановлюється у процентах до обороту по реалізації підакцизних товарів, до складу яких входять спирт, лікero-горілчані вироби, вино, пиво, шоколад, ікра осетрових і лососевих риб, тютюнові вироби, легкові автомобілі та шини для них, ювелірні і хутрові вироби, високоякісні вироби з фарфору та кришталю, килими, одяг з натуральної шкіри тощо.

Податок на прибуток сплачується по основній ставці 30 %. Суму прибутку обчислюють вирахуванням із виручки від реалізації податку на добавлену вартість, акцизного збору, плати за землю, податку з власників

транспортних засобів та інших платежів, що вносяться у встановленому порядку, а також собівартості.

Прибутковий податок з громадян стягується за прогресивними ставками, які диференційовані залежно від розміру доходу. Встановлюється неоподатковуваний дохід, який вираховується із загальної суми доходу. Ставки й умови сплати однакові для всіх категорій доходів і платників. Відмінності передбачені для розрахунків з бюджетом. Робітники і службовці сплачують податок за місцем основної роботи щомісячно, виходячи з місячного доходу. Об'єктом оподаткування є сукупний річний дохід. Доходи, одержувані не за місцем основної роботи, оподатковуються при їх виплаті за ставкою 20 %. Особи, що займаються підприємницькою діяльністю, сплачують податок авансовими платежами поквартально, виходячи з очікуваного доходу. За підсумками року здійснюється перерахунок податку, виходячи із сукупного річного доходу згідно з поданою декларацією.

Плата за землю стягується у формі орендної плати (при передачі земельної ділянки в оренду) чи земельного податку. Об'єктом оподаткування є земельна ділянка, яка перебуває у власності або користуванні. Ставки розроблені окремо для земель сільськогосподарського та несільськогосподарського призначення. Для перших вони встановлюються з 1 га залежно від родючості ґрунтів і диференційовані за областями окремо в розрізі ріллі і багаторічних насаджень та сіножатей і пасовищ.

Для земель несільськогосподарського призначення ставки залежать від класу поселення (виходячи з чисельності жителів) на 1 м² площі земельної ділянки.

Державне мито являє собою плату населення і підприємств за послуги, що їх надає держава: нотаріальні дії, видача патентів і різних документів, реєстрація товарних знаків, розгляд судових справ, арбітраж та ін. Ставки встановлені або у твердих сумах, або в процентах до певної суми (спадщини, судового позову тощо).

Податок із власників транспортних засобів сплачують громадяни, а також підприємства й організації. Ставки його встановлено з розрахунку на одиницю потужності двигуна.

Мито сплачується при експорті й імпорті товарів і послуг, а також при транзиті товарів через митну територію України. Його сплачує особа чи організація, що подає митну декларацію.

1. Податкова політика — це діяльність держави у сфері встановлення і збирання податків. Вона не є спонтанною, а впливає із певних передумов і вимог. Своє завершення ця політика знаходить у податковій системі.
2. Податкова система являє собою поєднання прямих і непрямих податків. Усі складові податкової системи повинні становити єдине ціле і не вступати у суперечності між собою, а також із завданнями соціально-економічного розвитку.
3. В умовах ринкової економіки податкова система має ряд фінансових регуляторів, за допомогою яких держава впливає на різні сторони суспільного життя. Причому податки — стрижнева основа державного регулювання ринку, і тому податкова політика держави завжди перебуває у центрі уваги всього суспільства.

Запитання для перевірки знань

1. Що таке податкова система?
2. На чому ґрунтується будова податкової системи?
3. Що є визначальною базою податкової системи?
4. У чому полягає юридична основа оподаткування?
5. Які вихідні принципи побудови податкової системи?
6. Які є форми оподаткування, їх суть?
7. Які види прямих податків?
8. Які види непрямих податків?
9. Що таке податок на добавлену вартість і як він виник?
10. Що являє собою податкова система України?

6. ЕКОНОМІКА ЯК СВІТОВА СИСТЕМА

6.1. СУЧАСНЕ СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Світове господарство та його структура. Вихідною категорією світового господарства є економічна діяльність як спосіб забезпечення життя людини. Її головна сфера — матеріальне виробництво. Організаційною формою, в якій здійснюється економічна діяльність, є господарство. Таким чином, *господарство — це економічна система, функціонування якої являє собою процес економічної діяльності*. Особливість національного господар-

ства полягає в тому, що економічна діяльність обмежена рамками держави (країни). Отже, *національне господарство — це економічна система, функціонування якої являє собою процес економічної діяльності в межах країни*. Ця система єдина в економічному і організаційному відношенні й складається із сукупності взаємопов'язаних галузей та сфер діяльності, що мають визначену пропорційність (співвідношення) у розвитку, і обумовлена розміщенням на території країни.

Як світ складається із країн, так і світова економіка (господарство) складається з національних господарств цих країн. Але то не просто сукупність або сума. *Світове господарство — це сукупність національних господарств та їх економічних взаємовідносин*. Слід підкреслити, що без економічних відносин національні господарства залишилися б відокремленими і не створили б світову економіку як систему.

Відомо, що в розвитку продуктивних сил рано чи пізно настає період, коли вони виходять за межі національних кордонів — починається інтернаціоналізація господарського життя. Економічні зв'язки між країнами помітно зміцнюються уже у ХІХ ст. під впливом великої машинної індустрії, яка потребує багато сировини та залучає до її видобутку і виробництва дедалі нові країни. Здійснивши на базі великого машинного виробництва перехід до масового випуску продукції, багато галузей все частіше починають працювати не тільки на внутрішній, а й на зовнішній ринок. Прискорений внаслідок цього процес міжнародного поділу праці (приблизно до середини ХІХ ст.) спричинив до виникнення такої ситуації, коли більшість країн стали досить тісно економічно пов'язаними. Саме на цей період припадає зародження світового господарства.

Всесвітнє господарство — система взаємодіючих господарств усіх країн світу, цілісний характер і функціонування якої визначаються об'єктивними законами розвитку людського суспільства.

Світове господарство як система має свою структуру. Зауважимо, що тривалий час паралельно існувало три точки зору (підходи) на його структуру: формаційна (міжсистемна) концепція; концепція «трьох світів» і концепція «центру та периферії».

Формаційний підхід полягає в тому, що світове господарство розглядається з точки зору суспільно-економічних формацій. Виходячи з цього, розрізняли світову систему капіталістичного господарства та світову систе-

му соціалістичного господарства, а окремі національні економіки входили у відповідну систему господарства.

Концепція «трьох світів» розподіляла світову економіку на світ капіталізму, світ соціалізму та світ, що розвивається. Відображенням такої точки зору є поширені в останні десятиріччя статистичні матеріали, де всі країни поділяються на три названі вище групи.

Останнім часом найбільшого поширення набула *третьої концепції*, згідно з якою світова економіка має свій «центр» (найбільш розвинуті країни) та «периферію» (країни, що відстають від «центру» за рівнем економічного розвитку). Переваги такого підходу полягають у тому, що структура світового господарства розглядається тільки з точки зору критеріїв економічного розвитку.

Між «центром» та «периферією» чіткої межі немає. До «центру» належать, як правило, країни Західної Європи (у першу чергу ЄС), США, Канада, Японія, деякі країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (Нова Зеландія, Австралія та ін.). До світової «периферії» належать всі інші національні економіки, але вони в свою чергу розподіляються на групи за ступенем віддаленості від «центру».

Систематизація національних економік, виділення тинів країн, їх групування необхідне для того, щоб:

- систематизувати країни відповідно до особливостей та рівня їх розвитку;

- виявити їх характерні риси;

- визначити місце у системі світового господарства та міжнародних економічних відносин;

- визначити та передбачити імовірні перспективи їх розвитку.

Основні принципи систематизації країн: 1) регіональний; 2) регіонально-економічний; 3) економічний; 4) організаційний; 5) соціально-економічний.

Регіональний принцип полягає у групуванні країн за їх географічним розташуванням: наприклад, країни Східної, Західної, Південної та Північної Європи; Північної та Латинської Америки, Південної, Південно-Східної, Східної та Центральної Азії; Близького та Середнього Сходу і т. д.

Переваги регіонального принципу групування:

- має значне поширення у довідковій і статистичній літературі;

- об'єднує близькі за культурним та історичним минулим країни;

вказує на певний природно-ресурсний потенціал та природно-кліматичні умови.

Недоліки даного принципу: може об'єднувати різні за рівнем економічного розвитку та політичною орієнтацією країни; групи можуть бути численними, які важко зіставляти.

Регіонально-економічний принцип передбачає виділення у межах регіону груп країни, що мають спільні економічні інтереси, однаковий рівень розвитку, інші економічні ознаки. Наприклад, країни Західної Європи — члени ЄС (ФРН, Франція, Великобританія, Данія, Ірландія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург) та країни Південної Європи — члени ЄС (Італія, Португалія, Греція, Іспанія); нові індустріальні країни Латинської Америки (Бразилія, Аргентина, Мексика) та Азії (Тайвань, Гонконг, Південна Корея, Сінгапур, Тайланд).

Економічний принцип. У цьому випадку країни групують за обраним економічним критерієм.

1. Залежно від структури господарства країни поділяють на аграрні, аграрно-промислові, промислово-аграрні, промислово розвинуті. Саме у такій послідовності історично розвиваються національні господарства, проходячи усі ці стадії — від переваги в економіці сільсько-го господарства до високого рівня розвитку промисловості та сфери послуг.

2. За ступенем розвитку ринку товарів, послуг, капіталів (класифікація ООН) розрізняють:

країни з розвинутою ринковою економікою (США і Канада; країни Північної, Південної та Західної Європи, крім Кіпру та Мальти; Австралія, Нова Зеландія, Японія, Ізраїль, ПАР);

країни з ринковою економікою;

країни з переважно централізованим плануванням (Болгарія, Чехія і Словаччина, Угорщина, Польща, Румунія, Китай, Монголія, В'єтнам, Північна Корея, Куба, країни СНД).

3. За рівнем економічного розвитку (комплекс показників):

розвинуті країни (індустріально розвинуті країни Європи, Японія, Австралія, Нова Зеландія, США і Канада);

нові індустріальні країни (Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур, Бразилія, Мексика, Аргентина та ін.). Це відносно новий термін, який вживається для позначення країн, що розвиваються, які за останні 20 років

успішно провели індустріалізацію і увійшли до групи індустріальних країн. Основні їх ознаки: валовий національний продукт (ВНП) на душу населення становить більш як 2 тис. доларів; значний експорт промислової продукції, включаючи наукомістку; висока концентрація капіталів транснаціональних корпорацій;

країни, що розвиваються, які в свою чергу поділяють на розвинуті та найменш розвинуті. Країни, що розвиваються,— це сукупність з приблизно 120 країн і територій, які характеризуються колоніальним минулим, відсталістю господарського життя (розрив за ВНП на душу населення від індустріально розвинутих країн досягає 11—16 разів), однобічністю розвитку (в основному аграрні), слабкими системами управління економікою.

Ознаки найменш розвинутих країн:

а) кількісні:

річний прибуток на душу населення менш як 2 тис. доларів та надзвичайно нерівномірний розподіл прибутків серед населення;

питома вага промислової продукції в загальному обсязі виробництва не перевищує 10 %;

шість із семи родин живуть за рахунок участі у сільському господарстві або прибутків від нього;

високі темпи приросту населення (2,5—4 % на рік);

надлишок трудових ресурсів (змушене використання десяти робітників там, де цю роботу можуть виконати п'ятеро);

кількість письменого населення не перевищує 32 % (для порівняння, у країнах, що розвиваються,— 58 %, у розвинутих — 98 %);

середня тривалість життя становить 46 років;

б) якісні:

технологічний дуалізм: поєднання кустарного виробництва та окремих підприємств з найновішою технологією;

регіональний дуалізм: повна господарська освоєність одних регіонів та неосвоєність інших;

непродуктивне сільське господарство;

високий рівень захворювань та смертності;

політична нестабільність.

4. Залежно від рівня організації економіки розрізняють країни з налагодженим економічним механізмом саморозвитку та високим ступенем інтегрованості господарства (індустріально розвинуті) і країни з відсутнім або слабким механізмом саморозвитку та недостатнім ступенем інтегрованості.

5. За експортною орієнтацією (товарною структурою експорту):

країни-експортери промислової продукції та послуг;
країни з переважно промисловою орієнтацією експорту;

експортери сировини;

країни-експортери предметів споживання та послуг;
країни, які не мають чіткої експортної орієнтації (це найменш розвинуті країни: Афганістан, Бангладеш, Бенін, Бутан, Ботсвана, Чад, Йемен, Ефіопія, Уганда, Танзанія та ін.).

Організаційний принцип систематизації країн полягає у тому, що країни групують за належністю до найбільш вагомих міжнародних економічних організацій та інститутів;

країни — члени Європейського співтовариства. ЄС — створене у 1957 р. Це інтеграційне угруповання, яке нині об'єднує 15 держав: ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Великобританія, Данія, Ірландія, Австрія, Фінляндія, Швейцарія, Греція, Іспанія, Португалія;

країни — члени Європейської асоціації вільної торгівлі (Австрія, Фінляндія, Швеція, Швейцарія, Норвегія, Іспанія). ЄАВТ — регіональне економічне угруповання, засноване у 1960 р.;

країни — члени ОЕСР: країни ЄС, ЄАВТ, а також США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія і Туреччина (24 учасники). ОЕСР — організація економічного співробітництва і розвитку, заснована у 1960 р.;

країни — члени ОПЕК: Еквадор, Венесуела, Алжир, Габон, Лівія, Нігерія, Індонезія, Ірак, Кувейт, Катар, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати). ОПЕК — організація країн-експортерів нафти, заснована у 1960 р.;

країни — члени «Великої сімки»: США, Канада, Японія, ФРН, Франція, Італія і Великобританія. «Велика сімка» — нарада голів держав та урядів семи провідних індустріальних країн з економічних питань; існує з 1975 р. З 1994 р. в роботі організації бере участь Росія.

Соціально-економічний принцип систематизації країн враховує економічні та соціальні аспекти їх розвитку.

Залежно від рівня цивілізаційного розвитку розрізняють:

країни, які досягли наукового ступеня цивілізаційно-

го розвитку (високий рівень техніко-технологічного і економічного розвитку);

країни, які перебувають на технічному ступені цивілізаційного розвитку (використовують переважно досягнення країн попередньої групи);

країни, які перебувають на виробничому ступені цивілізаційного розвитку (практично не беруть участі у світовому науково-технічному прогресі).

За рівнем соціально-економічного розвитку країни поділяють на розвинуті (капіталістичні та в минулому соціалістичні) і такі, що розвиваються.

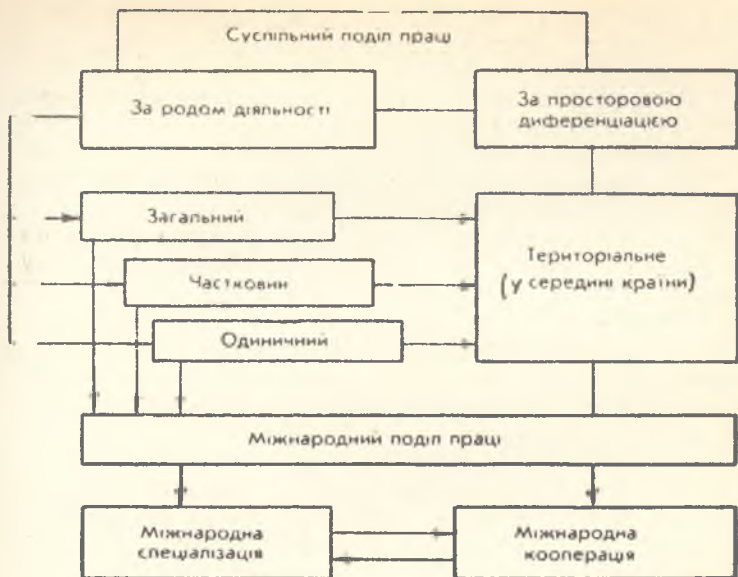
Закономірності розвитку світового господарства.

1. *Інтернаціоналізація економічного життя* — процес розвитку економічних зв'язків між національними господарствами, при якому економіка кожної країни виступає частиною світового виробничого процесу.

Процеси інтернаціоналізації економічного життя здійснюються, по-перше, через обмін засобами виробництва і технологічними знаннями, а також у формі міжнародної спеціалізації і кооперації, що зв'язують виробничі та наукові центри в єдину виробничо-споживчу систему; по-друге, шляхом виробничого співробітництва, міжнародної міграції ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових); по-третє, через формування глобальної матеріальної, інформаційної, організаційно-економічної інфраструктури, які забезпечують здійснення міжнародного обміну та співробітництва.

2. *Поглиблення поділу праці* між країнами світового співтовариства. Міжнародний поділ праці — вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, який спирається на усталену, економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн на тих чи інших видах продукції і веде до взаємного обміну результатами виробництва між ними у визначених кількісних та якісних співвідношеннях.

На міжнародний поділ праці та характер участі у ньому тих чи інших країн впливають: природно-географічні відмінності (природно-кліматичні умови, природні ресурси, розмір території, чисельність населення, економіко-географічне положення); науково-технічний прогрес; соціально-економічні умови (особливості історичного розвитку, виробничі традиції і традиційні зовнішні зв'язки; досягнутий рівень економічного та науково-технічного розвитку; тип і механізм організації національного виробництва; система зовнішньоекономічних зв'язків).



24. Міжнародний поділ праці.

Поділ праці між країнами спочатку ґрунтувався на природно-географічних відмінностях. У міру індустріалізації економіки зростає значення технологічного і соціально-економічного факторів, зокрема, таких як нерівномірність науково-технічного прогресу та неоднакові темпи нагромадження.

Існує кілька видів суспільного поділу праці залежно від роду виробничої діяльності та просторової диференціації (рис. 24). Так, розрізняють *загальний* (між сферами матеріального і нематеріального виробництва: промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок, будівництво, послуги, охорона здоров'я, освіта), *частковий* (усередині сфер: за галузями та підгалузями виробництва) і *одиничний* (усередині підприємств) поділ праці. Диференціація праці за родом діяльності практично безмежна. Поділ її за родом суспільно корисної діяльності поєднується з просторовою диференціацією праці. Територіальний поділ праці існує як усередині країн, так і між ними.

У сучасній економіці одиничний поділ праці є «епі-центром» впливу, який зумовлює глибокі якісні зрушення в усьому суспільному поділі праці як усередині країн,

так і між ними. Виходячи за межі підприємств і перетворюючись у частковий, одиничний поділ праці суттєво стимулює його розвиток.

Міжнародна спеціалізація і міжнародна кооперація — це не тільки форми міжнародного поділу праці, а і його елементи, які визначають його суть.

Під *міжнародною спеціалізацією виробництва* розуміють таку форму поділу праці між країнами, при якій зростання концентрації однорідного виробництва та усуспільнення праці в світі відбуваються на основі прогресуючої диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі та підгалузі, виготовлення дедалі більше однорідних продуктів праці понад внутрішні потреби, що зумовлює взаємодоповнення диференційованих національних комплексів.

Загальною об'єктивною основою *міжнародної кооперації* є зростаючий рівень розвитку продуктивних сил, ступінь їх розподілу на галузі, підгалузі, підприємства (спеціалізація). Міжнародна кооперація — це форма організації праці, при якій велика кількість учасників міжнародних економічних відносин разом беруть участь в одному або різних, але пов'язаних між собою процесах праці.

Надзвичайна важливість міжнародного поділу праці для економічного, соціального і політичного розвитку кожної країни на сучасному етапі не викликає сумнівів. Це об'єктивна основа виробничих, торговельно-економічних, науково-технічних зв'язків усіх країн світу. Саме на його фундаменті інтернаціоналізація виробництва розгортається, як глобальний процес.

3. *Зростання об'єктивної необхідності у погодженні та регулюванні розвитку світогосподарських зв'язків.* Інтернаціоналізація господарського життя вимагає створення і постійного вдосконалення системи регулювання світогосподарських зв'язків. Міжнародні економічні відносини є об'єктом регулювання як національних, так і інтернаціональних інститутів (установи, норми, правила, домовленості), які можуть керувати, нормувати і контролювати зовнішньоекономічну діяльність.

Одночасно з цим зростає потреба у міжнародному співробітництві, спрямованому на вирішення глобальних проблем, таких як охорона навколишнього середовища на планеті, допомога голодуючому населенню країн, що розвиваються, освоєння Світового океану, космосу тощо.

Стихийне використання природних ресурсів, застосу-

вання екологічно небезпечних технологій, гонка озброєння, вогнища військових конфліктів, протекціонізм, деформація відтворювального процесу, зубожіння у країнах, що розвиваються,— все це породжує глобальні проблеми, які ставлять людство на грань виживання, потребують для їх вирішення об'єднання зусиль усіх країн світового співтовариства.

Особливості сучасного етапу розвитку світового господарства:

- зміна структури світового господарства;
- посилення інтеграційних процесів;
- ринкова «уніфікація» економічного розвитку країн;
- зростаючий динамізм зміни продуктивних сил та виробничих відносин;
- посилення диференціації країн, що розвиваються, та зміна їх економічної політики.

Структурні зрушення в світовому господарстві:

збільшення обсягів виробництва у матеріальній сфері (особливо в промисловості) та питомої ваги цієї сфери в усьому виробництві;

зменшення питомої ваги сільського господарства у світовому виробництві;

високі темпи зростання сфери послуг та чисельності зайнятих у сфері обслуговування (особливо у високорозвинутих країнах);

стрімкий технічний прогрес транспортної системи світу (особливо морського і повітряного транспорту) та інформаційно-комунікаційної системи;

відносне зниження частки звичайної комерційної торгівлі порівняно з товарооборотом, що обслуговує установлені виробничі зв'язки;

зростаюча тенденція до зниження аграрно-сировинної спрямованості виробництва та експорту країн, що розвиваються;

скорочення частки сировинних товарів (крім палива) та збільшення товарообігу машин і устаткування на світовому ринку.

Тенденції розвитку і розміщення світової промисловості: збільшення питомої ваги обробних галузей промисловості в загальному обсязі виробництва; зміна складу та співвідношення галузей в обробній промисловості (табл. 19); поглиблення міжнародної спеціалізації виробництва та розвиток кооперації; зрушення в розміщенні світової промисловості, а саме: освоєння нових районів (Аляска, території в Канаді, Австралії, Бразилії); відносна незалежність від паливної та сировинної бази

19. Систематизація галузей промисловості за темпами розвитку

Групи галузей	Склад групи	Темпи росту
Старі, традиційні	Текстильна, харчова, металургійна, деревообробна та ін.	Повільні
Нові (які визначали НТП на початку ХХ ст.)	Автомобілебудування, станкобудування, виробництво кольорових металів	Більш швидкі
Новітні, «авангардна трійка»	Електроенергетика, машинобудування, хімічна промисловість	Усталені високі
Супернові галузі і виробництва	Електроніка, виробництво комп'ютерів, біотехнологія	Випереджаючі

за рахунок розвитку транспортної системи; орієнтація не на надлишкові трудові ресурси, а на кваліфіковану робочу силу; зростаюча орієнтація на переваги транспортно-географічного положення, «зрушення» промисловості до моря; територіальна концентрація промислового виробництва.

Особливості і тенденції розвитку світового сільського господарства:

зниження ролі сільського господарства в економіці (універсальна тенденція для всіх країн);

різке підвищення продуктивності праці у сільському господарстві індустріально розвинутих країн (промислові технології);

універсалізація структури сільськогосподарського виробництва національних господарств (розвиток як рослинництва, так і тваринництва);

ослаблення залежності від кліматичних умов як наслідок впровадження індустріальних технологій;

можливість організації широкого експорту (імпорту) продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини (розвиток спеціалізованого транспорту, систем зберігання, нові види тари та упаковки).

Резюме

1. Світове господарство як сукупність національних господарств та їх економічних взаємовідносин, якщо його розглядати з точки зору критеріїв економічного розвитку, має свій «центр» і «периферію».
2. Усі країни світу можна поділити на групи за регіональними, регіонально-економічними, економічними,

організаційними та соціально-економічними ознаками. Це дає змогу систематизувати країни відповідно до особливостей і рівня розвитку, вивчити їх характерні риси, визначити місце у системі світового господарства, передбачити перспективи розвитку.

3. Основними закономірностями розвитку світового господарства є інтернаціоналізація економічного життя, поглиблення поділу праці між країнами, погодження і розвиток світогосподарських зв'язків.

Запитання для перевірки знань

1. Дайте визначення поняття «господарство», «національне господарство», «світове господарство».
2. Покажіть місце України у структурі світового господарства з точки зору формаційної концепції, концепції «трьох світів» і концепції «центру та периферії».
3. Для чого потрібний поділ країн на групи і за якими ознаками це можна зробити?
4. Назвіть недоліки та переваги регіонального, економічного, регіонально-економічного, організаційного та інших принципів систематизації країн.
5. Назвіть закономірності та особливості розвитку світового господарства.
6. Чи можна стверджувати, що зменшення питомої ваги сільського господарства та високі темпи зростання сфери послуг є основними структурними зрушеннями у світовому господарстві?
7. Назвіть тенденції розвитку і розміщення світової промисловості та сільського господарства.

6.2. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

Суть і форми міжнародної економічної інтеграції. Міжнародна економічна інтеграція — це вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, коли інтернаціоналізація господарського життя проявляється у переплетінні національних господарств двох або кількох країн та проведенні ними узгодженої міждержавної торговельно-економічної політики.

Динамічний розвиток процесів міжнародної економічної інтеграції зумовлений:

- економічним розвитком країн, їх груп та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів;
- закономірностями науково-технічного прогресу;
- тенденціями демографічного розвитку;

наявністю і необхідністю вирішення глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, економічної, охорони навколишнього середовища, використання світового океану та космосу, економічного зростання та народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);

різким скороченням відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж;

ринковою «уніфікацією» економічного розвитку.

Як теоретично обгрунтовані і практично апробовані виділяють такі основні **форми міжнародної економічної інтеграції**: зона преференційної торгівлі; зона (асоціація) вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний та політичний союзи.

Зона преференційної торгівлі являє собою зону з пільговим торговельним режимом, коли дві або кілька країн зменшують взаємні тарифи по імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами. Найбільш показовим історичним прикладом такої форми інтеграції є преференційна система Британського співтовариства (1932 р.), що об'єднувала 48 держав.

У *зонах вільної торгівлі* діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами є Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 р.), зона вільної торгівлі США — Канада (1988 р.).

Митний союз — це угода двох або кількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Такі угоди діяли у Бенілюксі (з 1948 р.) та Європейському союзі (з 1968 р.).

У *межах спільного ринку* забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів і громадян (робочої сили). Такі умови економічних взаємовідносин у цілому характерні нині для Європейського союзу. Формується Північноамериканський спільний ринок (США, Канада, Мексика).

В *економічному союзі* вільний рух факторів у результаті виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. У країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця. Прикладом таких союзів є Бенілюкс (з 1960 р.) США, до 1991 р. — колишній СРСР. На стадії практичної реалізації плани по створенню економічного і валютного союзу Європейського співтовариства.

На основі економічних створюються *політичні союзи*,

в яких поряд з економічною забезпечується і політична інтеграція.

Економічна природа інтеграційних угруповань та взаємовідносин між країнами, що їх утворюють, зумовлюють логіку і спадкоємність у становленні та розвитку форм міжнародної економічної інтеграції.

Для створення економічного інтеграційного угруповання двох або кількох країн необхідні певні *політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні* умови. З **політико-правової** точки зору принципове значення мають сумісність політичних устроїв та основного законодавства країн, що інтегруються. Ключовими *критеріями* економічних умов інтеграції є: рівень розвитку країн, їх ресурсних і технологічних потенціалів; ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу та праці; масштаби і перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн та ін. Важливе значення мають також **інфраструктурна та соціально-культурна сумісність**. При цьому міжнародні економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися різними *шляхами*:

через поглиблення інтернаціоналізації і транснаціоналізації господарського життя, коли домовленості між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку передують відносно тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємств, фірм та корпорацій. При цьому на державному рівні не тільки активно підтримуються дані зв'язки, а й розробляються та реалізуються широкомасштабні двосторонні проекти поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Саме таким шляхом розвивались інтеграційні процеси у Північній Америці, насамперед між США та Канадою;

створення інтеграційного угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але в процесі наступного регульованого і скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції. Таким шляхом переважно розвивалась економічна інтеграція в Європі;

через дво- і багатосторонні переговори та асоційовану участь окремих країн у діяльності інтеграційних угруповань, що вже функціонують. Цей шлях характерний для сьогодення країн Східної Європи, які ставлять за мету інтеграцію в Європейський союз, а також для Мек-

сики в процесі формування Північноамериканського спільного ринку.

Слід зазначити, що при становленні та розвитку конкретних форм міжнародної економічної інтеграції використовується взаємозв'язок наведених шляхів.

Ефективність міжнародної економічної інтеграції досягається за рахунок:

усунення дискримінації та бар'єрів між країнами — учасниками інтеграційних угруповань у русі товарів, послуг, капіталу, робочої сили і підприємництва;

стандартизації та уніфікації у виробничо-комерційній сфері;

динамічного ефекту внаслідок розширення ринку і економії на масштабах виробництва;

забезпечення достатнього рівня конкуренції.

Для зрілих інтеграційних угруповань (спільний ринок, економічний та політичний союзи) характерні:

синхронізація процесів відтворення у межах груп країн;

створення господарського комплексу з тісними взаємозв'язками національних економік і пріоритетом власного поділу праці;

особливі механізми регулювання переважно через наднаціональні органи;

узгоджена політика як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з іншими країнами та їх групами.

У цілому послідовний розвиток форм міжнародної економічної інтеграції забезпечує більш повне і раціональне використання економічного потенціалу країн та підвищення темпів їх розвитку. Водночас вирішуються важливі питання соціальної політики як внаслідок об'єктивно зумовленого зниження цін на основні товари і послуги та створення нових робочих місць, так і через концентрацію зусиль країн-учасниць на пріоритетних програмах соціально-економічного розвитку. Слід також зазначити, що в зрілих інтеграційних угрупованнях виробляються і реалізуються потужні та дійові механізми й інструменти забезпечення групової економічної безпеки.

Тим часом, незважаючи на очевидні економічні переваги, процеси міжнародної економічної інтеграції перебігають у складному переплетінні політичних і соціально-економічних проблем. Основними *чинниками*, що зумовлюють виникнення та існування таких проблем, є:

націоналізм; традиційні конфлікти між окремими країнами та групами країн; ідеологічні розходження; політико-правові, економічні й соціально-культурні відмінності країн-учасниць; збільшення витрат при реалізації регулюючих функцій на наднаціональному рівні; суперечності розширення складу інтеграційних угруповань та ін.

Сучасним процесам міжнародної економічної інтеграції притаманні певні *особливості*, а саме:

динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції в цілому;

нерівномірність розвитку і реалізації форм міжнародної економічної інтеграції;

розвиток поряд з інтеграційними дезинтеграційних процесів;

переважний розвиток регіональних міжнародних економічних угруповань (економічний регіоналізм);

формування реальних умов світової економічної інтеграції.

Великий досвід і потенціал регіональної міжнародної економічної інтеграції має Європа, що зумовлено як політичними і соціально-економічними особливостями розвитку європейських країн у період після другої світової війни, так і сучасними тенденціями розвитку світової економіки, коли остаточно формуються три світових економічних центри (Європа, Північна Америка з домінуючою роллю США та Азія з пріоритетом Японії).

Європейський союз. Найбільші масштаби, глибина та динаміка притаманні інтеграції західноєвропейських країн у межах Європейського союзу (ЄС). Нині ЄС являє собою інтеграційне угруповання дванадцяти західноєвропейських країн, що прагнуть економічної і політичної єдності при частковій відмові від своїх національних суверенітетів.

Початком західноєвропейської економічної інтеграції можна вважати 1950 р., коли Голова Ради Міністрів Франції Робер Шуман запропонував створити Європейську федерацію, що ґрунтується на економічному об'єднанні. Як початковий крок передбачалась інтеграція у гірничо-металургійних галузях, де традиційно велась жорстока конкурентна боротьба, насамперед між ФРН та Францією. Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) було створене ФРН, Францією, Італією, Бельгією, Нідерландами, Люксембургом у 1951 р. (Паризька угода) і почало функціонувати з 1952 р.

У 1954 р. Бельгія, Нідерланди і Люксембург запропонували утворити спільний ринок, а в 1956 р. міжурядова конференція (у Венеції) підготувала проекти створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та Європейського співтовариства з атомної енергії (Євроатом).

Римський договір про створення ЄЕС і Євроатому був підписаний у 1957 р. і вступив у дію з 1958 р.

Римським договором передбачалось ліквідувати усі національні бар'єри на шляху вільного руху товарів, послуг, капіталів та робочої сили між країнами-учасницями і перейти до вироблення спільної зовнішньоекономічної, сільськогосподарської і транспортної політики. Для забезпечення реалізації накресленої мети були створені національні органи регулювання:

Рада Європейських співтовариств як вищий орган інтеграційного угруповання, наділений законодавчою владою;

Комісія Європейських співтовариств як постійний виконавчий орган;

Європарламент як основний консультативно-наглядацький орган;

суд Європейських співтовариств як орган юридичного контролю.

Злиття трьох співтовариств (ЄОВС, ЄЕС, Євроатому) в єдиний Європейський союз відбулося у 1967 р.

У 1968 р. було утворено митний союз країн ЄС з відповідними угодами про відміну митних зборів і зняття кількісних обмежень, введення єдиного митного тарифу до інших країн та проведення єдиної зовнішньоторговельної та аграрної політики.

У 1972 р. підписується Паризька угода у верхах про поетапне створення валютно-економічного і політичного союзу.

З 1973 р. діє угода про вільну торгівлю між ЄЕС та ЄОВС, з одного боку, і країнами Європейської асоціації вільної торгівлі — з другого. Цього ж року до ЄС вступають Великобританія, Данія та Ірландія.

У 1979 р. завершується процес створення Європейської валютної системи (ЄВС), вводиться в дію екю (замість Європейської розрахункової одиниці, що використовувалась для відображення спільних і зведених розрахунків країн ЄС з 1958 р.). Емісія екю на 50 % забезпечується відрахуваннями від золотих та доларових запасів і на 50 % — національними валютами країн. Валютний курс екю розраховується на базі валютного ко-

шика національних валют країн-учасниць ЄВС з урахуванням їх питомої ваги у сукупному ВВП. Основними завданнями створення Європейської валютної системи були: зменшення коливань валютних курсів, витіснення з міжнародних розрахунків долара США, стимулювання дальшого розвитку інтеграційних процесів через забезпечення передумов формування єдиного валютного ринку ЄС.

З 1981 р. бюджет ЄС розраховується в екю. У структурі доходів бюджету основну роль відіграють перерахування податку на добавлену вартість та митні збори, а у структурі витрат — фінансування розвитку і регулювання аграрної сфери. У кінці 80-х років бюджет Європейського союзу становив близько 40 000 млн екю, а нині на його формування в цілому виділяється 1,2—1,3 % валового суспільного продукту країн-учасниць.

Урочисту декларацію про Європейський союз прийнято у Штутгарті у 1983 р., а в 1985 р. завершується розробка «Білої книги», де формулюються мета і строки створення європейського спільного ринку. У 1986 р. до ЄС вступають Португалія та Іспанія. Приймається Єдиний європейський акт, який вносить зміни у Римський договір і проголошує створення Єдиного внутрішнього ринку (ЄВР). Відповідно до цього з 1987 р.:

- усуваються митні формальності, що ще залишилися (огляд товарів, перевірка документів);

- уніфікуються технічні стандарти;

- відміняються обмеження конкуренції у наданні держзамовлень;

- нівелюється різниця у рівнях та структурі оподаткування;

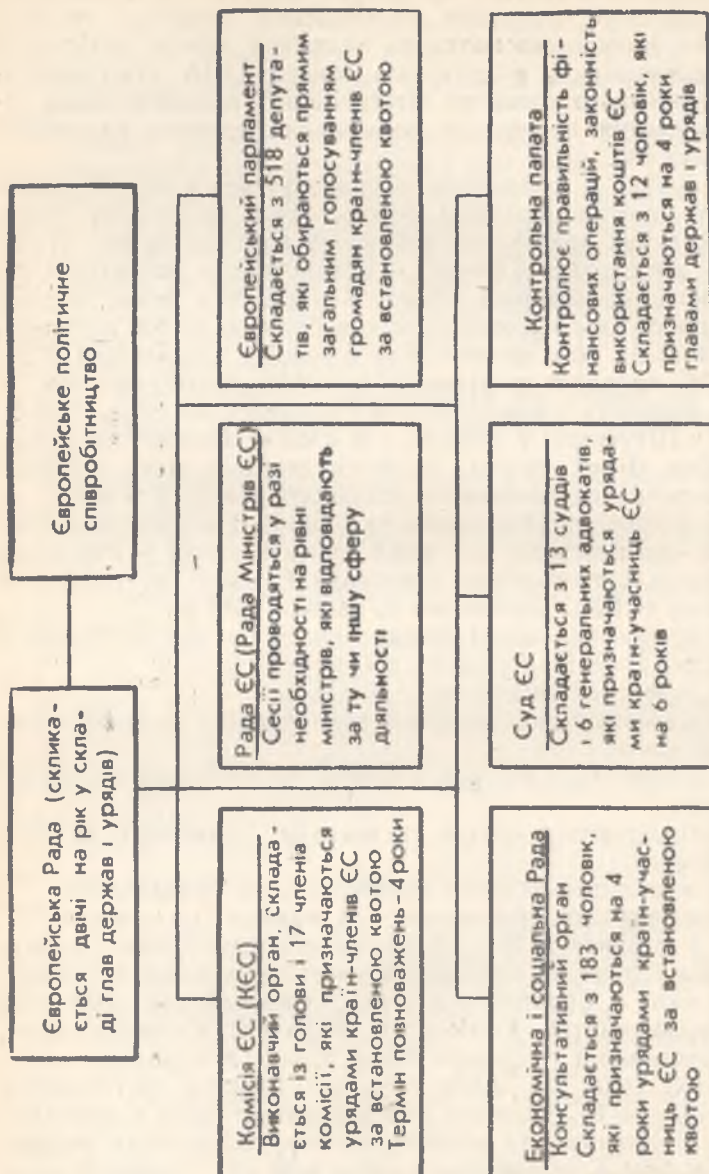
- ліквідуються ліміти на послуги (транспорт, зв'язок, фінанси);

- знімаються валютні обмеження, що залишилися;

- усуваються обмеження при прийомі на роботу.

З розвитком ЄС сформувалась відповідна інституційна структура наднаціонального регулювання, органами якої є Європейська Рада, Європейське політичне співробітництво, Комісія ЄС, Рада ЄС, Європарламент, Економічна і соціальна Рада, Суд і Контрольна палата ЄС (рис. 25). Крім того, розгалужена інституційна структура ЄС включає ряд консультативних і допоміжних організацій та установ, систему фінансових фондів.

У 1991 р. підписується угода між ЄС і Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) про створення Європейського економічного простору (ЄЕП). Цього ж



25. Інституційна структура ЄС.

року приймається Маастрихтська угода, суть якої характеризує новий якісний етап в еволюції ЄС. Передбачалося:

створення економічного і валютного союзу (ЕВС). До 1994 р. усунути ще діючі обмеження вільного руху капіталу в Португалії і Греції. Країни ЄС орієнтуються на вжиття заходів по стабілізації грошової системи та закріпленню бюджетної дисципліни, хоча здійснення економічної, грошової й валютної політики залишається прерогативою окремих країн;

організацію Європейського валютного інституту (ЄВІ), який повинен готувати документи, розробляти заходи та інструментарій для проведення з 1999 р. єдиної грошової і валютної політики;

створення Європейського центрального банку в 1999 р. як основи проведення єдиної фінансової політики ЄС.

Новий рівень економічної інтеграції може бути досягнутий за певних принципових умов, а саме:

стабільності цін, коли середній річний рівень інфляції в окремій країні не перевищує відповідного рівня трьох країн з кращими показниками і в цілому становить не більш як 1,5 %;

«бездефіцитності бюджету», коли внутрішній борг окремої країни не перевищує 60 % ВВП, а зовнішній — 3 %;

збалансованості процентних ставок, коли їх середній річний рівень в окремій країні не перевищує відповідного рівня країн з кращими показниками і в цілому становить не більш як 20 %.

стабільності валютних курсів, коли валюта окремих країн не девальвується без згоди інших країн-учасниць і відповідає нормам ЄС.

Слід відзначити, що нині цим критеріям повною мірою відповідають тільки Франція, ФРН і Люксембург.

Для розвитку ЄС характерне комплексне співробітництво країн-учасниць. Поряд з гармонізацією економічної політики і розробкою та впровадженням єдиних фінансових механізмів та інструментів забезпечується науково-технічна інтеграція, спільне або координоване вирішення економічних, соціальних і політичних проблем.

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) була утворена Австрією, Великобританією, Данією, Норвегією, Португалією, Швейцарією і Швецією у 1960 р. на Стокгольмській конвенції. У 1970 р. до ЄАВТ вступила Ісландія, а в 1986-му — Фінляндія, яка з 1961 р. була

асоційованим її членом. У зв'язку із вступом до ЄС із ЄАВТ у 1973 р. вибули Великобританія і Данія, а у 1986-му — Португалія.

Як типова зона вільної торгівлі ЄАВТ у нинішньому її складі (Австрія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція, Швейцарія) вирішує такі основні завдання:

забезпечення вільної торгівлі промисловими товарами. З 1967 р. були усунені мита та кількісні обмеження у взаємній торгівлі (щодо Фінляндії — з 1968 р., а Ісландії — з 1980-го). У торгівлі з іншими країнами діють національні тарифи членів ЄАВТ. Після відміни мит і кількісних обмежень пріоритетним для ЄАВТ стає вирішення проблеми усунення нетарифних бар'єрів за рахунок взаємного визначення технічних випробувань і контролю (з 1984 р.), ліквідація дублювання технічних випробувань і сертифікації товарів (з 1988 р.);

спільне вирішення економічних, науково-технічних проблем, розвиток зон активності та забезпечення повної зайнятості;

створення умов для більш повного використання ресурсів, сприяння підвищенню продуктивності праці;

посилення координації торговельно-політичних курсів спільно з ЄС.

На відміну від ЄС, Європейська асоціація вільної торгівлі являє собою регіональне інтеграційне угруповання із збереженням суверенітету країн-учасниць без органів наднаціонального регулювання. Угодами в межах ЄАВТ передбачається мінімальна координація цілей та принципів господарської політики країн-учасниць шляхом консультування з ключових економічних, фінансових і соціальних питань та контролю параметрів зони вільної торгівлі. Важливою особливістю ЄАВТ є те, що режим вільної торгівлі не поширюється на сільськогосподарські товари. Це зумовлено відмінностями у структурі сільськогосподарського виробництва і торгівлі країн-учасниць, розміщенням багатьох джерел та ринків збуту за межами ЄАВТ. Регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами здійснюється через тарифні пільги відповідних двосторонніх угод, які автоматично поширюються і на всіх інших членів асоціації.

Слід зазначити, що з 1972—1973 рр. країни ЄАВТ і ЄС функціонують практично у режимі вільної торгівлі, а з 1991-го поглиблюються їх торговельно-економічні зв'язки у межах Європейського економічного простору, а з 1995-го Австрія, Швеція і Фінляндія вступають до Європейського союзу.

Інтеграція східноєвропейських країн. Інтеграційні процеси країн Східної Європи у період після другої світової війни розвивалися переважно у рамках Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ) — міжурядової організації колишніх соціалістичних країн. РЕВ була створена відповідно до рішення представників Болгарії, Угорщини, Польщі, Румунії, колишніх СРСР і Чехословаччини (1949 р.). Того ж року до РЕВ вступила Албанія (з 1961 р. в односторонньому порядку перестала брати участь у роботі Ради), у 1950-му колишня НДР, у 1962-му — Монголія, у 1972-му — Куба, у 1978 р. — В'єтнам. У різні періоди і на різних засадах з РЕВ співробітничали Югославія, КНДР, Ангола, Лаос, Ефіопія, Фінляндія, Ірак, Мексика та інші країни, а також міжнародні економічні організації.

Рада Економічної Взаємодопомоги являла собою високоінтегроване угруповання, що розвивалось відповідно та в рамках міжнародного соціалістичного поділу праці. Регулювання соціально-економічного розвитку учасниць здійснювалось переважно адміністративними методами через систему наднаціональних органів. Це тривалий час забезпечувало умови для розробки і впровадження спільних політичних, економічних, науково-технічних та соціальних програм.

Загальна криза соціалістичної системи господарювання та геополітичні зміни, пов'язані з політичною і економічною переорієнтацією східноєвропейських країн, розпад СРСР призвели до самоліквідації РЕВ у 1991 р. У цьому контексті проявились і основні недоліки механізмів соціалістичної інтеграції:

- ідеологізація економічних взаємовідносин, що зумовила самоізоляцію РЕВ;

- екстенсивні підходи з орієнтацією на валові показники розвитку;

- переважно міжгалузевий поділ праці, надспеціалізація в окремих галузях;

- формальне використання ринкових регуляторів, зокрема при забезпеченні умов функціонування розрахункової грошової одиниці країн-учасниць РЕВ (перевідного карбованця), в ціноутворенні, кредитуванні та ін.;

- монополізм держав у зовнішньоекономічних зв'язках, який блокував участь в економічному співробітництві безпосередніх виробників.

У цілому механізм співробітництва у рамках РЕВ відтворював закономірності гальмування політичного, економічного, науково-технічного та соціального розвит-

ку країн-учасниць, насамперед колишнього СРСР. По суті, РЕВ була не інтеграційним угрупованням багатороннього співробітництва, а надбудовою над двосторонніми угодами між СРСР та іншими країнами. Домінуючим політичним фактором неспроможності РЕВ став розпад СРСР, а економічним — перехід від переважно бартерної торгівлі до розрахунків у вільно конвертованій валюті.

Слід зазначити, що комплекс внутрішніх і зовнішніх факторів, а також об'єктивно зумовлених і суб'єктивних дій країн РЕВ звели нанівець спроби його реанімації шляхом розробки у 1989—1991 рр. «нових» підходів до інтеграції та переходу до моделей співробітництва, які ґрунтуються на критеріях економічної ефективності, орієнтації на товарно-грошові відносини, пріоритеті безпосередніх виробників та внутрішньогалузевій і технологічній спеціалізації.

Тим часом східноєвропейські країни мають значний потенціал економічної інтеграції, передумови якої впливають як із тривалого взаємопов'язаного розвитку країн РЕВ, так і з об'єктивної інтеграційної сумісності багатьох країн Східної Європи у політико-правовому, економічному, інфраструктурному та соціально-культурному аспектах. Розвиток інтеграційних процесів східноєвропейських країн у перспективі характеризується широкою інваріантністю:

економічна інтеграція на основі Співдружності незалежних держав (СНД, 1991 р.), куди увійшли всі держави — колишні республіки СРСР, крім Грузії та країн Балтії. У 1993 р. країни СНД підписали угоду про створення Економічного Союзу (Україна є його асоційованим членом), а у 1995 р. Росія, Білорусь і Казахстан підписали угоду про створення митного союзу.

створення нових субрегіональних інтеграційних угруповань, таких як, наприклад, Карпатський Єврорегіон, що охоплює окремі території України, Польщі, Угорщини, Словаччини (асоційований член), Румунії (статус спостерігача). Відповідні угоди були підписані у 1992 р.;

участь у формуванні нових інтеграційних угруповань разом з країнами центральної та південної Європи, таких як, наприклад, Чорноморське економічне співробітництво;

інтеграція на корпоративному рівні як для збереження раціональних зв'язків країн колишніх СРСР і РЕВ, так і в процесі можливої транснаціоналізації в окремих, найбільш взаємопов'язаних галузях.

Однак інтеграційну мотивацію і політику східноєвропейських країн слід розглядати насамперед у контексті розвитку західноєвропейської інтеграції з пріоритетом Європейського союзу та з урахуванням умов і можливостей загальноєвропейської економічної інтеграції.

Чорноморське економічне співробітництво. Специфічне місце серед інтеграційних угруповань різних масштабів і форм може зайняти Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС). Декларацію про його створення підписали у 1992 р. керівники Албанії, Азербайджану, Болгарії, Вірменії, Грузії, Греції, Росії, Румунії, Туреччини, України.

По-перше, ЧЕС, являючи собою потенційно ємний внутрішній ринок із значним ресурсним та науково-технічним потенціалом, може стати і ключовим місцем торгівлі між Європою, Близьким Сходом та Азією. Практично створюється трансрегіональне інтеграційне угруповання.

По-друге, це перше велике інтеграційне угруповання країн постконфронтаційного етапу розвитку світової економіки, яке може об'єднати країни, що до останнього часу розвивались, орієнтуючись на різні політичні та економічні установки, об'єднати у майбутньому на зразок Європейського союзу, якщо брати до уваги задуми основних ініціаторів.

По-третє, до ЧЕС ввійшли новоутворені незалежні країни — колишні республіки СРСР, які вперше роблять спробу організаційно визначено зинтегруватися без явного домінування Росії.

З точки зору основних інтеграційних критеріїв ЧЕС слід розглядати як потенційну зону вільної торгівлі. Незважаючи на відмінності у стані зовнішньоекономічної діяльності країн-учасниць ЧЕС, проведення узгодженої експортно-імпоротної політики може забезпечити певне збалансування інтересів у межах основних пріоритетів. Важливо виробити відповідні механізми регулювання торговельно-економічних взаємовідносин.

Якщо виходити із суті підписаних угод, то економічна інтеграція у ЧЕС розвиватиметься: *поетапно*, з урахуванням специфіки економічних умов та інтересів країн-учасниць (ст. 10 Декларації); *селективно* як щодо участі окремих країн у реалізації спільних проектів (ст. 11 Декларації), так і конкретних сфер співробітництва (насамперед, екологія, транспортна та інформаційно-комунікаційна інфраструктура, наука і технологія, раціональне використання природних ресурсів, туризм,

охорона здоров'я — ст. 13 Декларації); *м'яко*, без порушення країнами-учасницями їх зобов'язань у відношенні до третіх країн і міжнародних організацій (ст. 7 Декларації).

Загальноєвропейська економічна інтеграція. Передумови такої інтеграції складаються в процесі поглиблення інтернаціоналізації господарського життя європейських країн в умовах глобальних змін у розвитку світової економіки і політики. Важливе значення при цьому має внутрішньоєвропейська політико-правова, економічна, соціально-культурна, інфраструктурна інтеграційна сумісність.

З політичної точки зору Європа являє собою, з одного боку, перенасичений озброєнням регіон з комплексом воєнно-політичних проблем, а з другого — регіон, де в період після другої світової війни успішно розробляються і реалізуються механізми співробітництва у цій сфері, особливо нині у рамках Організації по безпеці та співробітництву в Європі (ОБСЄ). Нові інтеграційні можливості зумовлені реальною деідеологізацією взаємовідносин західно- і східноєвропейських країн, демократичною переорієнтацією останніх із створенням відповідної нормативно-правової бази. Формуються умови та структури забезпечення загальноєвропейської безпеки.

Внутрішньоєвропейської економічної сумісності можливо досягти поетапно, з урахуванням відмінностей у соціально-економічному розвитку країн ЄС, ЄАВТ, інших розвинутих західноєвропейських держав та країн Східної Європи. При цьому важливо забезпечити взаємовигідну економічну взаємодію західно- і східноєвропейських країн у процесі ринкової переорієнтації останніх. Важливу інтеграційну роль відіграють географічна компактність Європи з різноманіттям природноресурсних умов, можливості розширення ринків товарів, послуг, капіталу та праці.

Соціально-культурна сумісність європейських країн впливає з історично тривалого сусідства народів, постійного взаємовпливу культур. Причому відмінності національних традицій, культурні особливості, мовне розмаїття не гальмують, а каталізують інтеграцію. Однак слід враховувати, що політичні рішення щодо загальноєвропейської інтеграції не відразу стають адекватними соціальній свідомості населення країн, особливо постсоціалістичних.

Розвитку загальноєвропейських інтеграційних процесів сприяють очевидні переваги формування спільної ін-

фраструктури, а також необхідність координованого вирішення екологічних проблем.

Головним зовнішнім фактором, що стимулює загальноєвропейську економічну інтеграцію, є глобальна конкуренція, яка у сучасних умовах переходить на рівень світових регіональних інтеграційних угруповань. Важливе значення також має те, що східноєвропейський регіон стає епіцентром розвитку такої конкуренції, де свої економічні інтереси прагнуть реалізувати США, Японія, нові індустріальні та інші країни.

Очевидно, що ядром загальноєвропейської економічної інтеграції виступає Європейський союз. Саме від його інтеграційної політики насамперед залежить організаційне оформлення європейських інтеграційних процесів. При цьому можна виділити два підходи:

1) реалізація скоординованої інтеграційної політики ЄС у відношенні до інших європейських країн та їх угруповань. Концептуально така політика обґрунтована в інтеграційній моделі «концентричних кіл» Жака Делора, відповідно до якої ядро інтеграції (Європейський союз) повинне взаємодіяти в економіці і політиці з країнами ЄАВТ (перше коло) та співробітничати у торговельно-економічній сфері з іншими країнами Західної Європи та східноєвропейськими державами (друге коло). При цьому механізми співробітництва не ущемляють національних суверенітетів країн першого і другого кіл;

2) реалізація інтеграційної політики на основі поетапного розширення складу ЄС.

Практиці розвитку європейських інтеграційних процесів притаманні елементи обох підходів. З одного боку, формується європейський економічний простір у рамках відповідної угоди між ЄС і ЄАВТ, встановлюються дедалі тісніші їх зв'язки з іншими європейськими країнами, а з другого — аналізуються можливості участі в ЄС (переважно як асоційованих членів) ряду країн Європи.

Слід відмітити, що перспективи загальноєвропейської економічної інтеграції залежать від вирішення ряду соціально-економічних і політичних проблем, що існують у взаємовідносинах між країнами ЄС, ЄС та окремими країнами ЄАВТ, між західно- та східноєвропейськими державами, а також між східноєвропейськими країнами.

Корективи в європейську політику інтеграції можуть також внести дезинтеграційні явища і процеси в окремих країнах Європи.

У цілому комплекс політико-правових, економічних,

соціально-культурних, інфраструктурних передумов та інтенсифікація зовнішніх факторів зумовлюють орієнтацію європейських країн на широкомасштабну і динамічну економічну інтеграцію.

Інтеграція України у сучасну систему світогосподарських зв'язків. Безпосередня і активна участь України у сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, а також необхідністю подолання її штучної відокремленості від світового господарства внаслідок одностороннього розвитку у рамках високоспеціалізованих колишніх СРСР та РЕВ, деформованих зовнішньоекономічної політики і механізмів зовнішньоекономічної діяльності, нерозвинутих товарно-грошових відносин та національних ринків товарів, послуг, праці і капіталу.

Для ефективної й організаційно оформленої інтеграції України у сучасні світогосподарські зв'язки необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови.

Основними *політико-правовими передумовами* є:

політичне визнання України;

забезпечення територіальної цілісності і створення адекватної системи національної безпеки;

безумовне виконання міжнародних зобов'язань, особливо у сфері прав і свобод людини; встановлення прийнятної форми громадянства;

перегляд існуючої практики політичних зв'язків з державами колишнього СРСР;

пряма участь у регіональних і глобальних політичних процесах;

формування відповідного законодавства і вироблення ефективних механізмів та інструментарію його виконання.

Економічні передумови інтеграції формуються через: економічне та інституційне забезпечення суверенітету;

оцінку економічного потенціалу та напрямів структурної перебудови;

розробку і реалізацію обгрунтованої програми переходу до ринкових відносин з пріоритетом роздержавлення та приватизації, соціального захисту населення;

оцінку експортного потенціалу, розробку експортно-імпоротної стратегії і адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

запровадження національної грошової одиниці з включенням її у систему міжнародних розрахунків;

вирішення проблеми зовнішньої заборгованості і розподілу активів колишнього СРСР шляхом відповідних переговорних процесів.

До основних *соціально-культурних передумов* належать:

відродження і виховання почуття власної гідності, створення умов соціально-культурної життєздатності народів України;

формування сучасної, орієнтованої на світові пріоритети системи народної освіти;

розвиток контактів з українцями, які проживають за межами України.

Формування *інфраструктурних передумов* пов'язане насамперед з розвитком транспортних комунікацій (морських, наземних, повітряних), необхідних для нормальної життєдіяльності суверенної держави (національні авіакомпанії, флот, транспортні корпорації), та сучасних інформаційно-комунікаційних систем із включенням їх у міжнародні системи.

Інтеграція України у світове господарство можлива різними, але водночас і взаємопов'язаними шляхами:

1) через активну та ліберальну зовнішньоекономічну політику за рахунок формування середовища, сприятливого для іноземного підприємництва й інвестування та транснаціоналізації високомонополізованих підприємств;

2) через укладання двосторонніх міждержавних економічних угод та участь у багатосторонніх міжурядових переговорах, внаслідок інтенсифікації східноєвропейських інтеграційних процесів та формування передумов інтеграції у західноєвропейські інтеграційні структури.

При цьому принципове значення мають вступ і діяльність України у міжнародних економічних організаціях, а також її пряма участь у глобальних світових та європейських загальнополітичних процесах.

Формуючи інтеграційну стратегію і тактику, слід враховувати особливості України як потенційної учасниці міжнародних економічних угруповань:

відсутність досвіду державності; необхідність надбання справжнього суверенітету;

нерозробленість політико-правових регуляторів та інструментів;

нерозвинутість ринкових відносин;

інерцію погіршення економічного стану;

запас соціальної витримки населення, який виснажується.

На інтеграційну мотивацію та політику України значно впливають:

збіг періодів дезинтеграційних та інтеграційних процесів;

розміщення в регіоні з інтеграцією високого рівня; конкурентність щодо аналогічних інтеграційних інтересів країн Східної Європи;

негативний досвід інтеграції у межах колишніх СРСР та РЕВ.

Формуючи власну інтеграційну політику, Україна повинна визначитись із відповідними середньо- та довгостроковими пріоритетами. Середньострокові інтеграційні пріоритети знаходяться у полі двох різноспрямованих векторів. З одного боку, обережне відношення до участі в інтеграційних угрупованнях країн з високим рівнем наднаціонального регулювання зумовлене особливостями України як самостійного суб'єкта інтеграції. З другого боку, неможливість тривалого «позаінтеграційного» розвитку у регіоні, де масштаби і динаміку економічної інтеграції визначають не тільки внутрішні, а й потужні зовнішні (глобальні) фактори.

У перспективі 10—15 років ключове значення для України матимуть економічні відносини з країнами СНД, які утворили Економічний союз. Інтеграційна політика відносно країн СНД та Балтії повинна орієнтуватися на створення спільних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили. На мікроекономічному рівні цьому мають сприяти процеси транснаціоналізації, виходячи з рівня ефективної спеціалізації та кооперації у науково-технічних і виробничих сферах різних галузей економіки. На макроекономічному рівні доцільне дедалі повніше входження в міждержавні координуючі структури Економічного союзу при збереженні статусу асоційованого члена. Найбільш актуальним є створення режиму вільного руху товарів, а також формування ефективної міждержавної розрахункової системи на основі платіжної або клірингової угоди. Без налагодження такого типу інтеграційних зв'язків Україна може втратити «свої» зовнішні ринки у країнах СНД в умовах, коли вона не готова до активних дій на інших ринках (низька конкурентоспроможність українських товарів, насиченість міжнародних ринків, їх закритий характер та ін.). Існує реальна загроза втрати ключових елементів свого експортного потенціалу внаслідок розриву не тільки неефективних, а й ефективних науково-технічних та виробничих зв'язків.

Інтеграційна політика по відношенню до східноєвропейських країн має орієнтуватися на необхідність відновлення ефективних традиційних зв'язків по міжнародній спеціалізації і кооперуванню. Зокрема, ефективними формами інтеграції з цими країнами стають субрегіональні угруповання — євро регіони «Карпати» та «Буг». На розвиток такої інтеграції значно можуть впливати спеціальні (вільні) економічні зони різних типів, які доцільно створити у відповідних регіонах України.

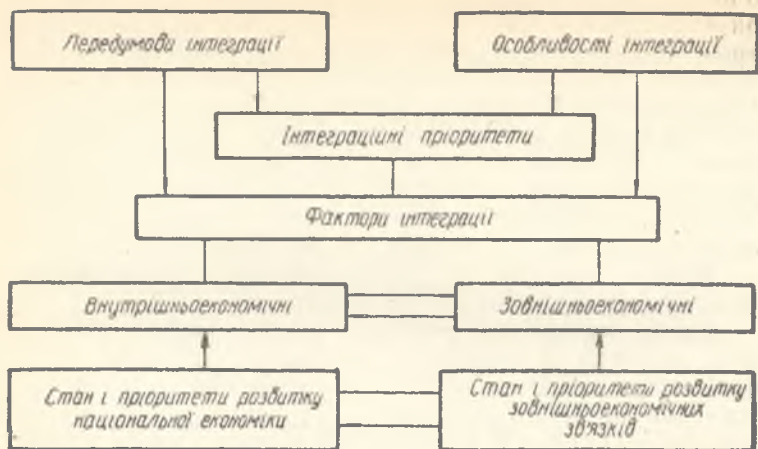
Участь України у Чорноморському економічному співробітництві доцільно орієнтувати на:

диференційований розвиток двосторонніх економічних відносин з окремими країнами — членами ЧЕС. Крім країн СНД — членів цього угруповання, особливе значення матимуть відносини з Туреччиною як своєрідним плацдармом для проникнення на ринки країн Близького Сходу і транзитною територією для альтернативного надходження нафтопродуктів в Україну, джерелом відносно дешевих і якісних товарів народного споживання і сировини для легкої промисловості України. Економічні відносини з Грецією мають пріоритетне значення для виходу України на ринки ЄС, розвитку співробітництва у басейні Середземного моря;

селективну участь у розробці і реалізації спільних проектів ЧЕС насамперед у таких сферах, як екологія, наука і технології, транспортна та інформаційно-комунікаційна інфраструктура, туризм, охорона здоров'я, інвестиційна діяльність, розвиток малого і середнього бізнесу.

У довгостроковому контексті очевидна орієнтація України на європейські інтеграційні структури, що розвиваються на основі ЄС. Пріоритетами у економічних відносинах України і ЄС є: вироблення угод щодо взаємовідносин і напрямів співробітництва; одержання Україною більш вільного доступу на ринки ЄС через відповідні експортні квоти; участь у науково-технічних програмах ЄС. Претендуючи на асоційовану участь в ЄС, Україна повинна здійснити цілеспрямовані заходи по формуванню адекватної ринкової інфраструктури.

Принципове значення для реалізації ефективної інтеграційної політики України є інтенсифікація її дво- та багатосторонніх зв'язків, активна участь у діяльності міжнародних економічних організацій. У цьому контексті слід зазначити, що Україна стала членом Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Європейського банку реконструкції і розвитку, а також має статус



26. Формування факторів інтеграції.

спостерігача в ГАТТ (Генеральна угода по торгівлі і тарифах). У 1994 р. вона повинна стати асоційованим членом ГАТТ, інтенсифікувати свою політику щодо інших впливових міжнародних організацій, насамперед Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР).

Ефективне включення України в сучасну систему світогосподарських зв'язків можливе на основі конкретних внутрішньо- і зовнішньоекономічних факторів, що впливають з об'єктивної необхідності, передумов і особливостей інтеграції (рис. 26).

Серед внутрішньоекономічних факторів принциповим є перехід України до ринкової економіки, для чого потрібні розробка і реалізація відповідної довгострокової програми. Вона повинна, по-перше, враховувати сучасний соціально-економічний стан та особливості України; по-друге, бути адаптивною до еволюціонізуючого зовнішнього ринкового середовища; по-третє, враховувати досвід переходу до ринкових відносин інших постсоціалістичних країн.

З точки зору ринкової організації ключові галузі національної економіки України знаходяться у стадії монополістичного розвитку. При цьому монополізм формується не природним шляхом еволюції ринкових структур вільної конкуренції, а створюється штучно на основі державної монополії. Відсутність зовнішньої конкуренції може призвести тільки до жорсткої монополії, що,

по-перше, поглибити структурні деформації, а по-друге, призведе до негативних соціально-економічних наслідків, характерних для даного типу організації ринкової економіки.

Важливе значення має такий довгостроковий фактор, як структурна перебудова національної економіки, орієнтована на сучасні техніко-технологічні, економічні, екологічні і соціальні стандарти. Деформована структура національної економіки не відповідає критеріям суверенного розвитку України як з точки зору оптимальних пропозицій самозабезпечення та зовнішньоекономічної спеціалізації, так і з науково-технологічних, соціальних і, особливо, екологічних позицій. Можна виділити нижченаведені загальні негативні характеристики структури економіки України:

велика питома вага фізично та морально застарілої техніки у складі основних виробничих фондів (понад 60 %) як наслідок превалювання екстенсивних методів розвитку економіки, насамперед її базових галузей;

диспропорції в системі самозабезпечення ключових галузей життєдіяльності країни, майже повна зовнішня паливно-енергетична залежність; задоволення потреби в електротехнічних і кабельних výroбах, продукції текстильної, целюлозно-паперової та медичної промисловостей лише наполовину; відсутність виробництва каучуків, детаксів, ряду продуктів органічного синтезу, устаткування для легкої промисловості, переробних галузей агропромислового комплексу тощо;

незбалансованість галузевої структури промисловості з точки зору її соціальної орієнтації (потенціал промисловості на 90 % формують важкі галузі, питома вага виробництва предметів споживання становить близько 30 % при відповідних показниках у розвинутих країнах — 50—60 %). Включення України до будь-яких інтеграційних угруповань у такому стані, без чіткого бачення перспектив структурної переорганізації, може призвести не тільки до консервації, а й до посилення негативних тенденцій в усіх галузях національної економіки. І навпаки, участь України в інтеграційних процесах при цілеспрямованій внутрішній структурній політиці дозволить ефективніше і швидше виправити деформовану економіку, виходячи з нижченаведених пріоритетів структурної переорієнтації:

науково-технічне та технологічне оновлення виробництва із забезпеченням його конкурентоспроможності шляхом глибокої модернізації, зменшення ресурсоміст-

кості за рахунок ефективного використання власних паливно-сировинних ресурсів;

підвищення рівня внутрішньої збалансованості національної економіки для зменшення зовнішньої залежності у розвитку її ключових галузей за рахунок формування системи власної міжгалузевої кооперації та забезпечення повних виробничих циклів;

формування умов для соціально орієнтованого розвитку національної економіки за рахунок, з одного боку, цілеспрямованої трансформації її структури, а з другого — через забезпечення балансу споживчого ринку з доходами населення, підвищення мотивації до праці, фінансову макростабілізацію.

Реалізація першочергових інтеграційних завдань України здійснюється в умовах поглиблення негативних тенденцій у розвитку національної економіки: скорочення фізичних обсягів виробництва; збільшення дефіциту товарів та послуг на споживчому ринку; згортання інвестиційної діяльності; величезного дефіциту бюджету; зростаючої інфляції; зменшення платоспроможності переважної частини населення. Зокрема, в 1993 р. валовий суспільний продукт і національний прибуток скоротилися відповідно на 9 та 15 % проти 1992 р., а продуктивність праці — більш як на 13 %. Обсяг внутрішніх капіталовкладень за 1991—1993 рр. зменшився майже в 2,5 рази.

Водночас Україна має певні передумови для її включення у сучасну систему міжнародного поділу праці, зокрема:

значні запаси корисних копалин і вигідне територіальне розміщення сировинних родовищ (вугілля, залізна та марганцева руди, сірка, мінеральні солі, гіпс, алебастр та ін.);

висока родючість сільськогосподарських угідь (25 % світових запасів чорнозему);

високий рівень кваліфікації багатьох професійних категорій працівників при збереженні на певний час порівняно низької заробітної плати;

наявність сконцентрованої системи науково-дослідних, проектно-конструкторських закладів та експериментальних баз як основи для розробки і впровадження нових технологій;

значні обсяги основних промислово-виробничих фондів, що дозволяє знизити капіталомісткість технологічної модернізації;

вигідне транспортно-географічне розміщення.

Зовнішньоекономічна діяльність України в останні роки зберегла усталені негативні довгострокові структурні тенденції у експорті (імпорті) товарів і послуг: переважно сировинна спрямованість експорту, превалювання матеріаломісткого обладнання у експорті продукції машинобудування;

нерациональність товарної структури імпорту; деформована географічна структура експорту й імпорту, аж до монопольної залежності від окремих країн; нерівномірне розміщення експортного потенціалу України.

На зовнішньоекономічну діяльність впливали також несприятливі фактори, зумовлені:

неконкурентоспроможністю більшості галузей, підприємств, товарів в якісно нових умовах зовнішньої торгівлі;

великою зовнішньою заборгованістю, в тому числі пов'язаною з експортно-імпортною діяльністю останніх років;

відсутністю власної національної валюти і неможливістю ефективного валютного контролю;

недійовою системою митного контролю;

неурегульованістю торговельно-економічних відносин з країнами ближнього зарубіжжя, насамперед, з Росією;

нерозвинутістю інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі інформаційної;

кадровою незабезпеченістю на всіх рівнях здійснення і регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Відсутність стратегічних орієнтирів, втрата державного контролю за зовнішньоекономічною діяльністю призвели до хаотичного вивозу українських товарів; створення криміногенної обстановки навколо експорту та імпорту найефективніших груп товарів (нафтопродукти, чорні метали, продовольчі товари тощо); втрати країною валютних коштів; невиправданої конкуренції між українськими учасниками зовнішньоекономічної діяльності; демпінгової торгівлі. У результаті експортно-імпортна діяльність у 1992—1993 рр. фактично занепала. Зовнішньоторговельний оборот скоротився вдвічі, обсяги бартерних операцій досягли понад 60 %.

Не вдалося залучити у достатніх обсягах іноземний капітал. Для України залишаються недоступними валютні ресурси ключових міжнародних організацій і окремих країн внаслідок незбалансованої зовнішньої політики та відсутності чіткої програми ринкових реформ.

Політична нестабільність, непослідовність у формуванні нормативно-правової бази не дозволили створити сприятливий для іноземного капіталу інвестиційний клімат.

На якісно новому рівні проявилися негативні явища, пов'язані з процесами міжнародної трудової міграції.

Несприятливими є також фактори зовнішнього середовища:

- превалювання закритих міжнародних ринків внаслідок глибокої транснаціональності;

- жорстка регульованість основних ринків переважно на наднаціональному рівні в умовах чітко визначеної міжнародної регіональної інтеграції;

- дискримінаційна політика окремих держав щодо України;

- конкурентність зовнішньоекономічних інтересів України, інших країн СНД та східноєвропейських країн.

Водночас саме ефективна реалізація потенціалу зовнішньоекономічних зв'язків визначає успіх, масштаби та строки вирішення інтеграційних завдань. Зокрема, попередньо оцінений у динаміці взаємопов'язаного розвитку національних і міжнародних ринків експертний потенціал являє собою базу включення України у світогосподарські зв'язки. Формуючи експортну стратегію, необхідно принципово визначитись з місцем експортного виробництва у національній економіці, маючи на увазі, з одного боку, нераціональність масового відокремлення експортних виробництв від тих, що працюють на внутрішній ринок, а з другого — очевидну необхідність для України у переважно експортній орієнтації окремих виробництв, включаючи механізми державного стимулювання експорту та використовуючи можливості вільних економічних зон. Відповідним чином повинна бути зорієнтована політика імпорту.

Особливо актуальним є формування раціональної товарної структури експорту, яка має переважно сировинну спрямованість. Більш як на 80 % товарну структуру експорту формують сировина, матеріали і товари народного споживання. Друге місце за питомою вагою в структурі експорту займають машинобудування та металообробка. У цій галузі зосереджено $\frac{1}{4}$ основних виробничих фондів промисловості, випускається майже $\frac{1}{3}$ всієї валової продукції, зайнято понад $\frac{2}{5}$ чисельності працюючих. За темпами розвитку машинобудування випереджає інші галузі промисловості України. Однак питома вага машинобудівної продукції у 1992 р. ста-

новила лише близько 10 % загального обсягу експорту (в 1991 р.— 15 %).

У експорті палива превалює кам'яне вугілля, металів — чорні метали, хімічної продукції — сировина та напівфабрикати, продукції машинобудування — важке, енергетичне, транспортне та електромеханічне обладнання.

Нераціональною як з точки зору ефективності, так і з урахуванням критеріїв національної безпеки є структура імпорту.

Послідовна переорієнтація товарної структури зовнішньої торгівлі повинна включати:

заміщення експорту палива, енергії і сировини експортом енерго- та матеріаломісткої готової продукції;

перехід від поставок чорних металів до поставок прокату, передусім якісного і профільного;

переспеціалізацію і технічне переобладнання машинобудування з експортно орієнтованим розвитком верстатно-, літако- і ракетобудування; використання можливостей конверсії оборонної промисловості;

інтенсифікація експорту в науково-технічній сфері (порошкова металургія, надтверді і високоякісні матеріали); перехід до експорту ліцензій та ноу-хау; інжиніринг;

розвиток міжнародних транзитних перевезень з транспортно-експедиторським забезпеченням;

формування інфраструктурних та організаційно-економічних умов динамічного розвитку міжнародного туризму;

перехід від імпорту готових засобів виробництва і матеріалів до закупівлі машин та обладнання для їх власного виготовлення (за критеріями економічної доцільності з урахуванням фактора часу);

значне збільшення закупівель ліцензій та відповідної документації на сучасні технологічні процеси;

ввезення матеріалів та комплектуючих виробів для розширення випуску експортної продукції.

Серйозних змін потребує і географічна структура експорту й імпорту. У структурі господарських взаємозв'язків колишнього СРСР сформувалась експортна квота України, яка по відношенню до чистої продукції становила у країни СНД 39 %, в інші країни — 6 %. Серед інших країн основними імпортерами української продукції були країни Східної Європи. Україна знаходиться у монопольній залежності від зарубіжних (насамперед з країн СНД) поставок стратегічної сировини —

нафти, газу, каучуку, бокситів, деревини, бавовни. Мало що змінила стихійна диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності України в 1991—1993 рр., хоча цей процес формує нову якість географії експортно-імпоротної діяльності.

Серед критеріїв розвитку географічної структури зовнішньої торгівлі слід виділити:

подальший розвиток торговельно-економічних зв'язків з країнами СНД для забезпечення сталої присутності на цьому регіональному ринку;

відновлення на новому якісному рівні торговельно-економічних відносин з країнами Східної Європи;

формування умов для взаємовигідної торгівлі з країнами Центральної та Західної Європи;

налагодження прямих зв'язків з країнами Азії, Африки та Латинської Америки.

Для України важливою є проблема структурної переорієнтації економіки з метою досягнення більш рівномірного і збалансованого експорту окремих регіонів. Понад 50 % експорту припадає тільки на чотири області — Дніпропетровську, Луганську, Одеську і Донецьку. Знаючи стан територіальної спеціалізації, можна говорити про взаємозв'язок деформованої товарної структури експорту України у цілому і нерівномірне розміщення експортних виробництв. Фактично йдеться про «сировинну» експлуатацію відповідних регіонів при майже невикористаному експортному потенціалі «несировинних» областей.

Враховуючи інтеграційні можливості міжнародного руху капіталу, треба забезпечувати умови для формування в Україні середовища, сприятливого для іноземного інвестування і підприємництва. При цьому слід орієнтуватись на принципи:

незмінності (стабільності) основних законодавчих положень щодо умов іноземного інвестування;

диференційованого підходу до додаткових та інших пільг іноземним інвесторам, виходячи з обсягів іноземних інвестицій, видів, форм і сфер інвестування та з урахуванням відповідних пріоритетів розвитку економіки України;

надійного, доступного й оперативного організаційного та методичного забезпечення і здійснення іноземних інвестицій.

Реалізацію визначених пріоритетів трансформації структури зовнішньоекономічної діяльності повинна забезпечити зовнішньоекономічна політика, спрямована,

з одного боку, на забезпечення економічної безпеки України через захист внутрішнього ринку, диверсифікацію джерел імпорту та зовнішніх ринків збуту, а з другого — на розвиток форм і методів зовнішньоекономічної діяльності для закріплення традиційних та виходу на нові міжнародні ринки. Для цього необхідно використовувати дво- та багатосторонні інтеграційні можливості, формуючи адекватну систему регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Резюме

1. У зв'язку з економічним розвитком країн, необхідністю вирішення глобальних проблем, ринковою «уніфікацією» економічного розвитку тощо виникла потреба у міжнародній економічній інтеграції, основними формами якої є зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний та політичний союзи.
2. Досягнення ефективності міжнародної економічної інтеграції можливе за умов усунення дискримінації та бар'єрів між країнами, стандартизації і уніфікації у виробничо-комерційній сфері, забезпечення достатнього рівня конкуренції та ін.
3. Процеси міжнародної економічної інтеграції, сприяючи більш стрімкому розвитку країн, у сучасних умовах відбуваються при складному переплетенні політичних та соціально-економічних проблем.
4. Найбільший досвід і потенціал регіональної міжнародної економічної інтеграції має Європа, яка посідає значне місце серед трьох світових економічних центрів (Європа, Північна Америка з домінуючою роллю США, Азія з пріоритетом Японії).
5. Однією з умов економічного розвитку України є її інтеграція у сучасну систему світогосподарських зв'язків. Для цього потрібно створити певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови, а також використати конкретні внутрішньо- і зовнішньоекономічні фактори, що впливають з об'єктивної необхідності, передумов та особливостей інтеграції.

Запитання для перевірки знань

1. Чим зумовлений розвиток процесів міжнародної економічної інтеграції і в яких формах вона проявляється?
2. Назвіть ознаки кожної з форм міжнародної економічної інтеграції.
3. За рахунок чого досягається ефективність міжнародної економічної інтеграції і які чинники зумовлюють виникнення проблем інтеграції?
4. Охарактеризуйте Європейський союз, Європейську асоціацію вільної торгівлі, Чорноморське економічне співробітництво, загальноєвропейську економічну інтеграцію.
5. Назвіть політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови інтеграції України у сучасну систему світогосподарських зв'язків та основні інтеграційні пріоритети.
6. Які внутрішньо- та зовнішньоекономічні фактори впливають на інтеграційну політику України?

7. СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО Й АГРАРНА ПОЛІТИКА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

7.1. СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Аграрний сектор в економіці України. Сільське господарство — одна з головних галузей економіки. В останні роки його частка у валовому суснільному продукті становить 15—20 %, у галузі зосереджено понад 20 % основних фондів народного господарства і зайнято понад 20 % всього населення, майже половина земельного фонду і понад 92 % сільськогосподарських угідь.

У свою чергу сільське господарство виробляє майже 20 % національного доходу. Внутрішні потреби в сільськогосподарській продукції Україна спроможна повністю задовольнити за рахунок власного виробництва, здійснюючи водночас і певні експортні операції.

Нині в товарному виробництві сільськогосподарської продукції в Україні функціонують переважно колективні господарства, сформовані свого часу на колгоспно-кооперативній та державній формах власності. Їх питома вага у виробництві досить висока. В останні роки

вони забезпечували 60—65 % загального обсягу сільськогосподарського виробництва і понад 95 % товарної продукції, відіграючи вирішальну роль у формуванні товарних продовольчих ресурсів. У господарствах населення виробляється майже 85 % картоплі, 70 — плодів і ягід, 50 — овочів, 45 — яєць, 35 — м'яса і 30 % молока. Однак ця продукція призначена переважно для власного споживання, а тому прямого впливу на продовольчий ринок не справляє. Перші і досить слабкі кроки роблять фермерські господарства: їх частка у виробництві зерна, цукрових буряків, картоплі і овочів становить 0,2—0,7 %, а по молоку, м'ясу, яйцях і вовні — соті значення процента. Сотими, а то й тисячними частками процента вимірюється участь фермерів у формуванні державного продовольчого фонду.

У результаті кризових тенденцій, властивих усьому народному господарству, можливості сільського господарства значно скоротились і погіршилися. Це позначилося на зменшенні споживання в аграрному секторі електроенергії, мінеральних добрив і засобів захисту рослин, скороченні парку техніки, обсягів капіталовкладень, введенні в експлуатацію меліорованих земель, здійсненні культуртехнічних робіт. Звідси і загальний спад сільськогосподарського виробництва.

Сільське господарство розвивається за тими ж економічними законами, що й інші галузі економіки. Проте воно має свої, специфічні особливості, які впливають з особливості відтворювального процесу, що відбувається за схемою «земля — рослина — тварина — техніка — людина». Отже, людина саме через техніку (в широкому розумінні цього слова) може впливати на всі інші компоненти аграрного виробництва. Оскільки ж це так, то в міру поглиблення суспільного поділу праці залежність сільського господарства від інших галузей зростатиме. Уже зараз можна стверджувати, що сільське господарство формує все менше власних відтворювальних факторів, вплив інших галузей стає вагомим і вирішальним.

Сільське господарство в системі агропромислового комплексу. Нині сільське господарство не можна розглядати за традиційними підходами ізольовано, бо воно органічно пов'язане з іншими, насамперед промисловими галузями, що формують АПК. Якщо виходити з того, що під *агропромисловим комплексом* слід розуміти сукупність галузей і видів діяльності, які організаційно і технологічно пов'язані між собою і які покликані за-

безпечити виробництво, заготівлю, переробку та реалізацію продовольчих та непродовольчих товарів сільськогосподарського походження, то стане зрозумілою роль і місце аграрного сектора в цій багатогалузевій господарсько-виробничій системі.

В організаційно-господарському, виробничому розумінні роль сільського господарства в системі агропромислового комплексу визначається тим, що саме воно є головним споживачем матеріально-технічних ресурсів промислового походження, водночас будучи визначальним постачальником сільськогосподарської сировини для промислової переробки відповідними галузями промисловості.

У соціально-економічному розумінні роль сільського господарства в рамках АПК можна визначити тим, що його економічний і фінансовий стан повністю залежить від рівня та співвідношення цін, за якими воно придбає матеріально-технічні ресурси і продає вироблену продукцію, а також тих розцінок і тарифів, за якими оплачує різноманітні промислово-виробничі послуги. Такий підхід до трактування ролі сільського господарства дає підставу розглядати його не ізольовано, а в сукупності з іншими галузями, що працюють на задоволення людських потреб у продовольчих і непродовольчих товарах, виробництво яких лише започатковується в сільському господарстві на базі технологічного поєднання факторів промислового і сільськогосподарського походження. Щодо кінцевого продукту, який надходить у споживання, то він у переважній більшості випадків одержується в результаті промислової переробки сільськогосподарської сировини, оскільки в свіжому вигляді споживається не більше 20 % одержаної в галузі продукції, а понад 60 % її проходить промислову переробку.

Таке органічне і технологічне поєднання галузей сільського господарства і промисловості покликало до життя новий вид діяльності — агропромислове виробництво, яке вже не можна віднести ні до сільськогосподарського, а ні до промислового.

Особливості агропромислового виробництва — однієї з найбільш життєво важливих і водночас найбільш складних сфер матеріального виробництва. Як логічне завершення процесу агропромислової інтеграції воно поєднує у собі на основі різних господарсько-виробничих зв'язків усі стадії одержання, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції. Ці міжгалузеві зв'язки являють собою сукупність погоджених організаційно-

технологічних дій учасників спільної діяльності. Їх головна мета — забезпечення не тільки єдності кінцевих зусиль, а й дотримання пропорційності, синхронізації дій, оптимального режиму роботи всіх ланок інтегрованого виробництва.

На відміну від інших сфер матеріального виробництва агропромислове виробництво має свої особливості, які не завжди піддаються регулюванню, але інколи істотно позначаються на результатах діяльності. Їх знання необхідне як при виборі форми організації агропромислового виробництва, так і при здійсненні конкретних заходів по зближенню промисловості та сільського господарства, наданню зв'язкам між окремими галузями сталого і надійного характеру на всіх етапах просування продукту від виробника до споживача.

Насамперед, слід враховувати той факт, що в структурі АПК центральне місце займає сільське господарство з його значною залежністю від ґрунтово-кліматичних умов і сезонністю виробництва. Ця особливість зумовлює сезонний характер агропромислового виробництва в цілому при постійному, практично однаковому протягом року попиті на його продукцію. Звідси виникає потреба комбінування різних способів переробки та зберігання як сільськогосподарської сировини, так і готової продукції. Крім того, сільське господарство є головним постачальником сировини для переробної промисловості і найбільш вагомим споживачем виробничих ресурсів промислового походження та різноманітних послуг обслуговуючих підприємств і галузей. Тому в цій системі міжгалузевих зв'язків на перше місце висувається проблема паритету цін і тарифів, оскільки від цього безпосередньо залежать можливості розширеного відтворення не тільки в сільському господарстві, а й в агропромисловому виробництві взагалі.

Масовий стандартизований випуск однорідної за якістю продукції агропромислового виробництва вимагає особливо чіткої координації зусиль усіх партнерів: постачальників ресурсів і сировини, переробників, торговлі. Лише за такої умови можна збалансувати попит та потужності, обсяги виробництва сировини і можливості її промислової переробки, зберігання та реалізації. Тут неприйнятний і шкідливий принцип випадкових зв'язків, не обумовлених договірною дисципліною заготівель сировини, постачання ресурсів, надання виробничих послуг.

Як ні в якому іншому міжгалузевому комплексі,

в АПК потрібні постійні сталі зв'язки в схемі «виробництво ресурсів — сільське господарство — переробка і реалізація продукції», яка ґрунтується на певному технологічному процесі агропромислового виробництва, що чітко поділяється на досільськогосподарський, сільськогосподарський і післясільськогосподарський періоди. Це означає, що кінцевий результат агропромислового виробництва залежить не лише від сільського господарства, на ньому позначаються якість і надійність ресурсів промислового походження, комплексність та глибина переробки сільськогосподарської сировини, способи зберігання і реалізації кінцевої продукції. Без сталості і надійності цих міжгалузевих зв'язків не можна забезпечити широкий асортимент й хорошу якість готової продукції, не вирішити такі складні проблеми, як глибоке заморожування, довгострокове зберігання, транспортування продуктів.

Поеднання в агропромисловому виробництві природної і технічної стадій потребує постійної уваги до вдосконалення розміщення сільськогосподарських і переробних підприємств, особливо, коли йдеться про нове будівництво. Зокрема, безумовним принципом тут має бути розміщення підприємств первинної переробки поблизу до виробництва сировини, а вторинної — до споживачів продукції.

Агропромислове виробництво розвивається в різних природно-економічних зонах і його профіль визначається виробничою спеціалізацією сільського господарства. На його структуру і розвиток впливають також навички населення до ведення сільського господарства та особливості формування продовольчого фонду в регіоні, демографічна ситуація, наявність незадоволеного попиту та платоспроможність споживачів продукції. Тобто агропромислове виробництво як багатогалузеве, що працює на задоволення запитів людей, повинне плануватися виключно на підставі потреб.

Для агропромислового виробництва характерне взаємопроникнення інтересів, ступінь розвитку якого залежить від рівня досконалості міжгалузевих зв'язків. Цей процес перманентний, розвивається постійно по висхідній лінії, забезпечуючи не тільки індустріалізацію сільського господарства, а й «аграризацію» індустрії, тобто все більше підпорядкування промисловості інтересам сільського господарства, врахування вимог галузі-споживача до галузі-постачальника. В результаті складається техніко-біологічна система, в якій поєднуються тех-

ніко-технологічні та біолого-фізіологічні фактори виробництва.

Виробництво в агропромисловому комплексі може розвиватись як координація галузей без створення самостійних структур, так і по замкнутому циклу, коли всі галузі вертикального зв'язку синтезуються в якихось певних господарських формуваннях. На нижньому, тобто місцевому рівні господарювання, в будь-якому регіоні практично є всі необхідні умови для інтегрування підприємств і галузей в певні господарські структури: міжгосподарські підприємства, об'єднання чи агропромислові формування.

Зазначені особливості агропромислового виробництва неможливо повністю врахувати при виборі тієї чи іншої форми господарювання. Вони діють постійно і навіть ускладнюються. А це означає, що ними треба керуватись і надавати процесу агропромислової інтеграції такого змісту та характеру, які б дозволяли інтегрувати зусилля всіх партнерів сільського господарства по агропромисловому виробництву для комплексного вирішення завдань у сфері техніки і технології, економіки й організації виробництва, в соціальній сфері. Власне цими сферами визначається глобальне призначення агропромислової інтеграції. Проникнення інтеграційних процесів у всі зазначені сфери слід розглядати як реальну запоруку вирішення *стратегічного завдання агропромислового виробництва*, суть якого можна звести до нижченаведеного:

забезпечення потреб населення в продовольчих і непродовольчих товарах, одержаних із сільськогосподарської сировини;

мобілізація всіх можливих джерел одержання продовольства;

створення організаційно-економічних та технологічних умов для розширеного відтворення на інтенсивній основі;

вирішення соціальних потреб села.

Форми організації агропромислового виробництва. В Україні склались різні його форми:

агропромислові господарства, агроторговельні підприємства, агрофірми, агропромислові комбінати й об'єднання, агропромислові (виробничі, науково-виробничі) системи, агроконсорціуми, агроконцерни.

Становлення тієї чи іншої форми агропромислового виробництва залежить від багатьох передумов. Наприклад, слаборозвинута або взагалі відсутня з окремих

видів продукції переробна промисловість, обмежений рівень виробництва окремих видів сільськогосподарської сировини значно ускладнюють можливості інтеграційного процесу і створення певного агропромислового формування в межах адміністративного району. В цьому плані в Україні спостерігається строкатість: всі райони можна поділити на ті, що мають виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку і реалізацію, а також ті, в яких вироблювана сільськогосподарська продукція на місці перероблюється лише частково або ж промислова переробка її взагалі відсутня.

В агропромислових формуваннях найбільш повно реалізуються переваги поєднання виробництва, переробки і реалізації кінцевої продукції. Концентруючи в своїх руках систему заготівель сільськогосподарської продукції, агропромислове формування має можливість не тільки виробляти її і підтримувати певну заготівельну політику, а й забезпечувати систему заходів щодо збалансування потужностей сировинної бази та переробної промисловості, обсягів виробництва кінцевої продукції і можливостей її зберігання, транспортування та реалізації. А це має досить важливе значення для регулювання продовольчого ринку, вирішення проблем регіонального самозабезпечення продовольством.

Фактори, що визначають можливості агропромислового виробництва. При організації агропромислового виробництва важливо спиратись на вмiле поєднання зовнішніх і внутрішніх структуроутворювальних факторів, які детермінують завдання та функції агропромислового формування. Ці фактори діють постійно, мають різний характер, ступiнь впливу, масштаб дії. Якщо їх не враховувати чи не орієнтуватись на їх вплив, то агропромислове виробництво може зазнати не тільки кількісних, а й якісних втрат. Це має особливе значення в умовах становлення ринкових відносин, коли визначальними стають як внутрішнє, так і зовнішнє середовища. Останнє і є тим мірилом, яке сприяє визнанню чи запереченню ринкової доцільності продукту, ринкового іміджу підприємства чи групи підприємств.

За характером своєї дії зазначені фактори певною мірою формуються всередині системи, є її продуктом і водночас рушієм розвитку. Окремі з них (чи не найголовніші в ринкових умовах) формуються поза системою, знаходяться переважно в компетенції держави, а тому справляють зовнішній вплив і є визначальними. Йдеться насамперед про організаційно-виробничі, технологічні

й управлінські фактори, які мають внутрішній характер, тобто формуються в рамках агропромислового виробництва, інтегрованого в певній організаційній структурі, формуванні. Серед них особливо слід виділити наявність і рівень розвитку сільськогосподарських, агросервісних, будівельних, торговельно-закупівельних, переробних підприємств і сховищ та рівень спеціалізації і концентрації виробництва, розвиток та кооперування міжгалузевих і міжгосподарських зв'язків; ступінь задоволення вимог галузі — споживача ресурсів; реальні можливості постадійної синхронізації виробництва в інтегрованих галузях і зумовлену цим послідовність та повноту (глибину) переробки сировини; технологічну залежність і спільність дій у переробці сировини та одержанні кінцевої продукції.

Перелік цих факторів свідчить про внутрішні можливості агропромислового виробництва. Вирішення продовольчої проблеми аж ніяк не означає задоволення потреб у фізіологічному харчуванні: можна забезпечити фізіологічний рівень споживання, тобто витримувати науково обґрунтовані норми харчування за загальною калорійністю, і водночас не вирішити продовольче питання. Очевидно, слід врахувати світові тенденції, які зумовлюють структуру і рівень агропромислового виробництва. Це насамперед перехід до так званого «здорового» харчування, тобто зменшення споживання цукру, жирів тваринного походження, яєць, консервованого і порошкового молока та збільшення овочів, фруктів і жирів рослинного походження; стрімке зростання попиту на так зване «зручне» продовольство, тобто таке, що потребує мінімальних витрат на домашнє приготування; підвищення інтересу людей до виробництва продуктів з дієтичними якостями та екологічно чистих. Для досягнення цього мало мати інтегровані зв'язки по виробництву і переробці сільськогосподарської продукції, неодмінним є створення нових сортів і порід тварин, запровадження принципово нових технологій виробництва сільськогосподарської продукції, перехід на принципово нові технології переробки, зберігання і реалізації продукції. Іншими словами, вирішальне значення тут має максимальне використання саме внутрішніх факторів. А це в свою чергу потребує розвитку особистого інтересу, вдосконалення системи управління виробництвом, здійснення маркетингових досліджень і менеджментської діяльності, забезпечення виробничої самостійності в плануванні й управлінні, глибшої координації міжга-

лузових зв'язків та інтенсифікації всього агропромислового виробництва.

Створення адекватного новим потребам внутрішнього середовища вимагає відповідного реагування і зовнішніх факторів. Крім існування різних форм власності, природно-кліматичних умов, традиційних навичок населення, демографічної ситуації, балансу доходів і витрат населення, досить важливу і впливову роль тут відіграють рівень і структура державного замовлення, сегментація ринку та конкурентоспроможність виробництва, потреба в продукції АПК локального і зовнішнього ринку, динаміка попиту на продукцію та виробничі послуги. До зовнішніх факторів також слід віднести рівень розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, ресурсне та кадрове забезпечення виробництва, ступінь підпорядкованості підприємств і організацій регіону.

Як внутрішні, так і зовнішні фактори регулюються і регламентуються чинним законодавством держави і законодавчими актами та рішеннями місцевих органів економічного й господарського управління.

Нова економічна ситуація і потреба організаційної мобільності. Вміле оперування і поєднання системи факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, як свідчить практика, є тим надійним важелем, що дозволяє забезпечити захисну реакцію і мобільність в умовах гострої економічної кризи в агропромисловому виробництві. Вона проявляється насамперед у скороченні виробництва в рослинництві і тваринництві, екстенсифікації та натуралізації сільського господарства. Диспаритет цін, який постійно поглиблюється, викликав фінансову й інвестиційну кризу в агропромисловому комплексі: держава не має чим заплатити за продукцію, сільськогосподарські товаровиробники не можуть придбати необхідні ресурси, зупинено виробниче будівництво, не оновлюється машинно-тракторний парк, часто не виконуються навіть технологічно необхідні роботи через відсутність мінеральних добрив, палива, запасних частин, засобів захисту рослин, не забезпечується розширене відтворення. Криза торкнулась і державного замовлення та системи закупівель сільськогосподарської продукції. Значно знизився рівень виробництва на переробних підприємствах, не вистачає або просто немає сировини, відбувається перепрофілювання переробної промисловості взагалі. В скрутному стані опинились галузі виробничої та соціальної інфраструктури.

Така ситуація зумовила стримування і скорочення

попиту на продукцію, роботи та послуги, що створило нове економічне середовище, яке характеризується регресом і стагнацією виробництва. Захисна реакція підприємств агропромислового комплексу потребує радикального відходу від «накатаних» методів і способів організації виробництва. І тут в нагоді стає мобільність як один з механізмів саморегулювання підприємства, його здатність швидко та ефективно реагувати на зміни умов функціонування, висока здатність та можливість швидкого здійснення необхідного господарського маневру, природна реакція на вимоги ринку. А це вимагає не тільки оперативності дій, що звичайно важливо, а й координації зусиль, коштів, ресурсів. Замикання у власних бідах може бути тимчасовим, а захисна реакція вагоміша й ефективніша, коли вона є плодом спільних зусиль.

У конкретному локально-галузевому значенні створення агропромислових формувань дозволяє вирішити два досить важливі завдання агропромислової інтеграції: сформувати спільні господарсько-виробничі структури; забезпечити вертикальну координацію різних сфер АПК, що сприяє пом'якшенню впливу випадкових факторів, комплексному вирішенню економічних і соціальних проблем. Зміцнення і поглиблення міжгалузевих зв'язків здійснюється по лінії погодження організаційно-технологічних дій учасників спільної діяльності, що дає можливість забезпечити скорочення втрат і збереження якості продукції, досягти більшої ритмічності й оптимального режиму роботи всіх ланок інтегрованого виробництва. Така можливість зумовлена самою природою агропромислової інтеграції: в інтегрованих формуваннях сільськогосподарська продукція, яка набула ознак сировини, стає предметом промислової переробки. І якщо між сільським господарством і переробною промисловістю збільшується територіальна розпорошеність, відстані транспортних зв'язків або ж переважають незадовільні посередницькі функції заготівельників, то така система не здатна функціонувати ефективно.

Агропромислові формування свідчать про територіальну спільність сировинної бази, розширення сфери використання сільськогосподарської праці, раціональніше завантаження потужностей, зменшення транспортних витрат, повнішу синхронізацію виробництва; досягнення реальної інтеграції, єдиного процесу виробництва, заготівлі, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції; забезпечення єдності не тільки інтересів, а й дій та зусиль усіх учасників агропромислового виробни-

цтва, їх взаємну заінтересованість у кінцевому результаті; здійснення управління виробництвом демократичним шляхом; реальне поєднання фінансових ресурсів для вирішення соціальних потреб села.

Труднощі агропромислового виробництва. Оцінюючи в цілому позитивно роль агропромислових формувань, не слід забувати, що й вони опинились у складних економічних умовах. Кризові явища і тенденції ставлять під загрозу сам зміст та зрілість міжгалузевих відносин. Все складніше стає організувати в інтересах агропромислового виробництва випуск технічних та інших матеріальних ресурсів, ціновий диспаритет стримує можливості їх купівлі. Скорочуються обсяги робіт по виробничо-технічному обслуговуванню аграрного сектора. У скрутному стані опинились переробні галузі.

Негативний вплив на розвиток сільського господарства справили різні фактори і причини. Однак головними з них є надмірне усуспільнення та централізація діяльності колгоспів і радгоспів протягом тривалого часу, відчуження працівників від землі, засобів виробництва і результатів праці, істотні недоліки у відносинах товаровиробників і державних органів внаслідок відсутності гарантованого правового забезпечення. Крім цих соціально-економічних причин, у результаті ігнорування ролі людського фактора виник ряд взаємопов'язаних чисто організаційно-технічних упущень: порушено екологічний стан використання природних ресурсів і сталість агроландшафту, посилилась деградація та ерозія ґрунтів, знизилась їх родючість, поглибився дисбаланс розвитку рослинницьких і тваринницьких галузей.

Нинішній стан сільського господарства України характеризується недостатньо розвинутою матеріально-технічною базою, а тому і високими затратами ручної малопродуктивної праці. Значно відстає від потреб сучасних технологій матеріально-технічне оснащення переробних галузей, що зумовлює надмірні перевитрати сировини, стримує її глибоку і комплексну переробку, звужує асортимент продовольчих товарів.

Для подолання кризової ситуації потрібна реалізація на ділі сучасної аграрної політики, яка ґрунтується на принципах демократії, свободи підприємництва, конкуренції та широкої інтеграції в світове економічне середовище.

Резюме

1. Аграрний сектор належить до однієї з найважливіших складових частин народного господарства України і відіграє вирішальну роль у соціально-економічному розвитку держави.
2. Сільське господарство як центральна ланка АПК визначає напрями і можливості розвитку агропромислового виробництва.
3. Особливого значення набуває розвиток агропромислового виробництва при становленні і формуванні ринкових відносин. Це потребує всебічного знання та врахування в практиці державного регулювання переходу до ринку як особливостей агропромислового виробництва, так і форм його організації.
4. Перехід до ринкових відносин створює нову економічну ситуацію, породжує труднощі агропромислового виробництва, що об'єктивно зумовлює нагальну потребу реформування всієї системи соціально-економічних відносин в агропромисловому комплексі.

Запитання для перевірки знань

1. Аграрний сектор, його місце і роль в економіці України.
2. Агропромисловий комплекс та роль в його розвитку сільського господарства.
3. Агропромислове виробництво, його особливості і форми організації.
4. Труднощі агропромислового виробництва й економічна ситуація.
5. Фактори, що визначають можливості агропромислового виробництва й об'єктивна потреба реформування системи відносин в агропромисловому комплексі України.

7.2. АГРАРНІ ВІДНОСИНИ І ВЛАСНІСТЬ НА ЗЕМЛЮ

Поняття і суть аграрної політики. Аграрна політика — органічна складова частина економічної політики держави в цілому. У буквальному розумінні слова *аграрна політика означає сукупність науково обгрунтованих ідей щодо розвитку сільського господарства на певному історичному етапі життя країни*. Крім чіткої концепції розвитку аграрного сектора, до поняття аграрної політики входять також наявність певних народногоспо-

дарських структур, здатних забезпечити реалізацію цих ідей, а також функціонування відповідного господарського (економічного) механізму, який би матеріально захоплював підприємства, організації, працівників здійснювати їх.

На сучасному етапі розвитку народного господарства України аграрна політика може характеризуватися такими *складовими елементами*:

докорінним перетворенням відносин власності на землю та інші засоби виробництва;

формуванням господарських структур на основі плюралізму форм власності;

створенням ринку засобів виробництва і продовольства та забезпеченням його відповідною інфраструктурою;

вдосконаленням господарського механізму на основі розвитку багатокладності аграрного сектора, перебудови принципів ціноутворення, оподаткування, фінансування, кредитування і страхування;

прискореним переходом сільського господарства на інтенсивний шлях розвитку і ефективне використання усіх наявних ресурсів;

підвищенням продуктивності виробництва та орієнтацією на самозабезпечення регіонів продовольством і сировиною;

дальшим поглибленням спеціалізації сільського господарства на основі міжгалузевого і міжгосподарського поділу праці та агропромислової інтеграції;

забезпеченням збалансованості і пропорційності в розвитку агропромислового комплексу, скороченням втрат продукції і сировини, націлюванням усіх ланок комплексу на досягнення високого кінцевого результату;

соціальними перетвореннями на селі, підвищенням ролі і авторитету працівника сільського господарства взагалі.

Аграрна криза і аграрна реформа. Сільському господарству, як і усьому народному господарству України, на сучасному етапі розвитку властива криза, тобто неспроможність виробничих відносин забезпечити нормальний розвиток продуктивних сил. Про рівень і гостроту аграрної кризи свідчать зростання втрат та зменшення обсягів виробництва, порушення виробничих зв'язків і розлад системи заготівель більшості сільськогосподарських продуктів, повсюдне скорочення поголів'я тварин і птиці та зниження їх продуктивності. Внаслідок

док цього помітно скорочується товарооборот майже всіх основних продуктів харчування, а отже, зменшується їх споживання, збільшується залежність країни від імпорту, зростає соціальна напруженість у суспільстві. У поєднанні з різким підвищенням цін на засоби виробництва для села це призводить до погіршення економічного становища сільськогосподарських підприємств, їх фінансової і соціальної незахищеності, неспроможності стабілізувати й нарощувати виробництво.

Криза в аграрному секторі пояснюється відсутністю чіткої аграрної політики в умовах переходу до ринкових відносин, низьким рівнем професіоналізму прийнятих рішень, переважанням адміністративних методів в управлінні сільським господарством, а це вимагає насамперед аграрної реформи.

Аграрна криза і аграрна реформа — категорії взаємозв'язані. Саме аграрна реформа й покликана ліквідувати аграрну кризу. А для цього необхідне здійснення відповідної аграрної політики.

Коли йдеться про аграрну кризу, то під цим слід розуміти не що інше, як неспроможність аграрного сектора на певному етапі розвитку задовольнити потреби суспільства у продовольстві та сільськогосподарській сировині. І щоб вирішити цю проблему, слід провести аграрну реформу.

Серед причин, які спричиняють аграрну кризу, слід згадати насамперед помилки і прорахунки в аграрній політиці, відрив її від реального життя, особливостей психології сільського населення, соціально-економічних проблем села. Рушійною силою, здатною вивести аграрний сектор з кризи, є захист інтересів селянина, впровадження комплексу коротко- і довгострокових заходів щодо стабілізації розвитку сільського господарства та інших галузей агропромислового комплексу на основі поглиблення інтенсифікації виробництва, розв'язання соціальних проблем села.

Вихід із ситуації, що склалась у сільському господарстві, насамперед, полягає в розробці і реалізації науково обгрунтованої концепції аграрної політики, зміні курсу аграрної реформи, його коригуванні відповідно до розвитку ринкових відносин.

Сучасна аграрна політика повинна передбачати шляхи державного управління сільським господарством і АПК в цілому на основі вдосконалення економічних та організаційних відносин у виробництві, обміні і спожи-

ванні матеріальних благ і ресурсів. Визначальними *елементами аграрної політики* на сучасному етапі є:

забезпечення населення продовольством за рахунок пріоритетного розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва;

створення організаційно-економічних умов для найповнішого і найраціональнішого використання виробничого потенціалу, яким уже володіє сільське господарство, а також тих ресурсів, які надходитимуть у його розпорядження;

постійне сприяння утвердженню почуття господаря, піднесенню ролі й авторитету селянина.

Основою аграрної політики мають стати вдосконалення економічних відносин та державне регулювання аграрного ринку, оскільки нині існуюча лібералізація цін спрямована на згортання сільського господарства, бо не забезпечує еквівалентності обміну між селом і містом.

Аграрна реформа як інструмент реалізації тактичних і стратегічних цілей аграрної політики потребує створення заздалегідь продуманих передумов, а також формування певного механізму її здійснення. *Основними передумовами* є правове, організаційне, фінансове, ресурсне і кадрове забезпечення. Крім того, реформа може розраховувати на певний очікуваний успіх лише тоді, коли чітко визначено її кінцеву мету, етапи здійснення і конкретних виконавців. Строки завершення тих чи інших перетворень, їх глибина і комплексність визначаються самою суттю аграрної реформи та підпорядкованістю кінцевій меті.

Механізм здійснення аграрних перетворень визначається і формується державними інституціями та заінтересованими сільськогосподарськими організаціями і має охоплювати всі можливі чинники в їх єдності, послідовності та пріоритетності. Способи і темпи здійснення аграрної реформи повинні враховувати послідовно еволюційний її характер та юридично виправдовувати всі можливі зміни. А це означає, що в державі слід прийняти Закон про аграрну реформу.

Власність на землю і аграрна реформа. Одним з невідкладних завдань сучасної аграрної політики є здійснення земельної реформи з урахуванням особливостей різних форм господарювання і переходу до ринку. Слід підкреслити, що земельна реформа — найбільш складна і важлива проблема, вона вимагає принципово нових земельних відносин. Які б не були конкретні кроки в її

здійсненні, відправною точкою, основою усієї реформи земельних відносин має стати визнання соціальної спрямованості у визначенні власників на землю, що ґрунтується на ринкових відносинах. Введення плати за землю, можливість продажу земельних ділянок, запровадження приватної власності на землю, закріплення права безстрокового володіння землею з наступним її успадкуванням, як і здача земельних ділянок в оренду іноземним громадянам,— усі ці конкретні прояви земельної реформи повинні вирішуватись всенародно, щоб запобігти конфліктним ситуаціям.

Прийняті в Україні законодавчі акти з питань земельної реформи створюють необхідні передумови для опрацювання нової системи земельних відносин. Вони визначаються Земельним кодексом та іншими законодавчими актами України і Автономної Республіки Крим. Завданням земельного законодавства є регулювання земельних відносин з метою створення умов для раціонального використання та охорони земель, розвитку всіх форм власності на землю і господарювання, збереження та відтворення родючості ґрунтів, поліпшення природного середовища, охорони прав громадян, підприємств, установ і організацій на землю.

Земельний кодекс України передбачає три форми власності на землю, а саме: *колективну, державну та приватну*. Використання землі в Україні є платним. За плату у власність громадянам передаються для ведення селянського (фермерського) господарства земельні ділянки, розмір яких перевищує середню земельну частку, встановлену місцевою Радою народних депутатів. Власники землі і землекористувачі щороку вносять плату за землю у вигляді земельного податку або орендної плати, розмір яких залежить від якості і місцезнаходження земельної ділянки, а також кадастрової оцінки земель.

Розмір земельного податку не залежить від результатів господарської діяльності власників землі, землекористувачів і встановлюється у вигляді платежів за одиницю земельної площі. На землю встановлено також нормативну ціну на випадок передачі її у спадщину, власність, дарування та одержання банківського кредиту.

Земельна реформа, яку слід вважати стрижнем усієї аграрної реформи, своєю кінцевою метою має утвердження на селі таких економічних відносин, які б забезпечили на ділі формування дбайливого господаря на землі. А це означає, що з урахуванням конкретних регі-

ональних умов, набутого виробничого досвіду, традиційних навичок населення, особливостей формування продовольчого фонду досить важливо максимально використати можливості різних форм власності — колективної, державної і приватної. Визначальним тут має бути принцип: земля належить тим, хто її обробляє з метою одержання сільськогосподарської продукції. Всебічну підтримку мають одержувати ті форми економічних відносин у використанні землі, які довели і доводять свою життєвість, ефективність та соціальну доцільність.

Щоб земельна реформа набула широкого визнання і практичного здійснення, вона повинна бути узаконена спеціальним державним актом. Серед вузлових питань земельних відносин, які підлягають реформуванню, є законодавче визнання права власності на землю і майно для всіх працівників колективних сільськогосподарських підприємств, передбачення можливості надання земельних ділянок у власність у разі виходу з колективного підприємства, визначення конкретних параметрів і випадків передавання землі у приватну власність, успадкування, продаж та ін.

Реформування земельних відносин — процес досить складний і водночас тривалий. Тут не може бути упереджень, як і занадто запізнiliх дій. Тому важливо найбільш активно використовувати перехідні форми і створити систему соціально-економічних регуляторів щодо утвердження права приватної власності на землю. Оскільки земля є національним багатством, то будь-які земельно-правові зміни мають забезпечити її раціональне й ефективне використання, реальне утвердження землі як надбання держави, запобігаючи її роздрібленню, розбазарюванню. Для цього потрібне відповідне державно регульоване реформування системи земельних відносин.

Останні є основою становлення певних форм господарювання на селі. Нині в аграрному секторі України склалися такі форми ведення виробництва: колективні підприємства, створені на базі колгоспів і радгоспів; державні сільськогосподарські підприємства й організації; особисте підсобне господарство; селянські (фермерські) господарства та їх асоціації; акціонерні товариства закритого чи відкритого типу, товариства з повною, обмеженою або змішаною відповідальністю; спільні підприємства з участю іноземного капіталу.

При здійсненні земельної реформи насамперед слід відрегулювати право на землю щодо цих форм господа-

рювання. Йдеться зокрема про законодавчий перерозподіл наявних земель за цільовим призначенням і формами власності; визначення права безоплатної передачі у колективну власність землі для всіх форм колективних сільськогосподарських підприємств; узаконення практики паювання землі і безоплатної передачі земельних паїв у приватну власність членам колективних підприємств з установленням права добровільного об'єднання земельних ділянок для створення спілок, асоціацій, акціонерних товариств. Важливо також узаконити право на оренду, спадкування, дарування землі, безперешкодного виходу із своїм земельним паєм.

При здійсненні аграрної реформи особливу увагу слід звернути на розвиток різних форм господарювання. Принциповим моментом у вирішенні цього завдання є всебічна виваженість, економічне обґрунтування тих чи інших рішень. Перехід до різних форм господарювання аж ніяк не означає масового розпуску колгоспів і радгоспів. Продаж чи розподіл майна існуючих господарств може призвести до їх розвалу і зубожіння.

Тому реформування традиційних та становлення нових форм господарювання повинні здійснюватись поетапно, з урахуванням бажань самого селянства в умовах конкурентного змагання і права самостійного вибору. При цьому держава має гарантувати всім можливим формам господарювання однаковий правовий захист. При роздержавленні і приватизації, не ламаючи господарських структур, які уже діють, особливо економічно міцні колгоспи, радгоспи, агропромислові формування, доцільно створювати організаційно-економічні передумови для формування на основі повної добровільності, дотримання особистих, колективних і державних інтересів кооперативів та акціонерних товариств.

Аграрна політика і державне регулювання. В умовах переходу до ринкових відносин не можна ігнорувати та заперечувати важливість і необхідність державного регулювання. Щодо сільського господарства воно повинне охоплювати:

постійне спостереження за рухом ринкових цін на продукцію АПК і засоби виробництва, за доходністю галузей та формуванням витрат виробництва;

відпрацювання механізму підтримання доходів сільськогосподарських товаровиробників шляхом регулювання мінімальних цін, фінансування і кредитування;

погодження цінової і фінансово-кредитної політики

на продовольчому, сировинному та ресурсному ринку з іншими країнами співдружності;

сприяння розвитку міжнародних зв'язків, насамперед у галузі техніки і технології виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, організації агропромислових формувань;

максимально можливе стимулювання з боку держави збільшення виробництва та підвищення якості продуктів харчування і сировини з урахуванням досвіду інших країн та цін на світовому ринку.

Нагальна потреба в державному регулюванні зумовлена розладнанням міжгосподарських зв'язків, практично безконтрольним зростанням цін на засоби виробництва, критичним фінансовим станом колгоспів і радгоспів, їх стрімким сповзанням до повного банкрутства. Навіть економічно міцні господарства неспроможні купувати нову техніку, добрива, засоби захисту рослин, їм стало економічно не вигідно виробляти багато видів сільськогосподарської продукції. Щоб ціноутворення відповідало потребам формування і становлення ринкових відносин, необхідно механізм державного регулювання поставити у залежність від конкретних обставин. Він повинен ґрунтуватися в одному випадку на вільних цінах, у другому — на встановленні мінімальних цін, а в третьому — на використанні системи дотацій. Лише за таких умов можна послабити вплив і тиск високих роздрібних цін.

Для створення відповідних економічних умов розвитку поряд з державним регулюванням цін у перехідний період важливо гарантувати усім формам господарювання в аграрному секторі однакове оподаткування, скасувати для сільськогосподарських підприємств податок на добавлену вартість, значно скоротити торговельні надбавки. Значного зниження потребують також податок з прибутку і кредитний процент.

Реформування економіки України незалежно від того, в якій формі і в які строки воно здійснюватиметься, має ґрунтуватися на положенні, що вихід із соціально-економічної кризи залежить від змісту і першочерговості аграрних перетворень. Саме аграрний сектор і агропромислове виробництво взагалі мають досить сприятливі умови для глибокої та якісної перебудови, вони є визначальними у зниженні соціальної напруги у суспільстві. Тому держава повинна володіти певною системою заходів і економічних важелів, які б гарантували підтримку аграрного сектора і були спрямовані на

задоволення соціально-економічних інтересів селянина. Без цих важелів у руках держави немислима ні аграрна політика, ні ефективний розвиток сільського господарства незалежно від обраних форм власності та господарювання.

В аграрній політиці держави є завдання і напрями, які умовно можна поділити на стратегічні й тактичні. Останні, як правило, відзначаються своєю пріоритетністю і терміновістю, тобто потребою суспільства в першочерговій реалізації. Такими нагальними завданнями нинішнього етапу розвитку аграрного сектора є прискорене реформування соціально-економічних відносин, які склалися на селі десятиріччями, здійснення державно регульованої політики щодо міжгалузевих відносин сільського господарства з іншими партнерами по АПК, насамперед у сфері цінової і фінансової паритетності на засадах ринкового механізму, співвідношення попиту і пропозиції, зваженої та реальної конкуренції, формування інвестиційної політики, яка б сприяла привабливості і припливу капіталу в агропромислове виробництво, зміцненню соціального статусу й авторитету сільського товаровиробника. Стратегічними завданнями аграрної політики слід вважати формування реального власника і господаря на землі, соціально-економічну розбудову села, вирішення продовольчої проблеми, виведення сільського господарства й агропромислового виробництва на світовий рівень, перетворення України в експортера продовольства.

Резюме

1. Аграрна політика як складова частина економічної політики держави означає сукупність науково обґрунтованих ідей щодо розвитку сільського господарства на певному історичному етапі життя країни.
2. Сучасна аграрна політика України характеризується: докорінним перетворенням відносин власності і формуванням господарських структур на основі плюралізму форм власності; створенням повноцінного ринку засобів виробництва і продовольства та забезпеченням його відповідною інфраструктурою; вдосконаленням господарського механізму на основі розвитку багатокладності аграрного сектора та прискореного переходу сільського господарства на інтенсивний шлях розвитку; забезпеченням збалансованості і пропорційності у розвитку галузей агропромислового

комплексу; соціальним перетворенням села, підвищенням ролі і авторитету працівника сільського господарства тощо.

3. Крім чіткої концепції розвитку аграрного сектора, в поняття аграрної політики входять також наявність певних народногосподарських структур, здатних забезпечити реалізацію всіх ідей, а також функціонування відповідного господарського механізму, який матеріально заохочував би підприємства, організації, працівників здійснювати їх.
4. Здійснення аграрної реформи потребує створення необхідних передумов і відповідного державного регулювання цього важливого процесу.

Запитання для перевірки знань

1. Суть і основні складові аграрної політики на сучасному етапі.
2. Аграрна криза й аграрна реформа; їх зміст і особливості перебігу.
3. Передумови здійснення аграрної реформи.
4. Перехід до ринку, його передумови і можливості у сільському господарстві.
5. Земельні відносини та їх роль у здійсненні аграрної реформи.
6. Державне регулювання аграрних перетворень.

7.3. ВІДРОДЖЕННЯ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Аграрний сектор на шляху до ринку. Сільське господарство України стає на ринковий шлях розвитку, що відображено у Законі «Про пріоритетність соціального розвитку села і агропромислового комплексу в народному господарстві України». Цим Законом агропромисловим товаровиробникам надано право вільного вибору форм і напрямів трудової та господарської діяльності, повної власності на результати своєї праці. Із свого боку держава повинна забезпечувати еквівалентний товарообмін між промисловістю і сільським господарством на основі паритетного ціноутворення на їх продукцію. Відносини агропромислових товаровиробників й держави регулюються за допомогою системи бюджетного фінансування, кредитування, оподаткування, страхування та широкого застосування комплексу пільг. Змінюється державна інвестиційна політика, зокрема інвестиції насамперед спрямовуватимуться на створення матеріаль-

но-технічної бази по виробництву засобів механізації, хімізації, переробної промисловості, будівельної індустрії для агропромислового комплексу з метою поліпшення його соціально-економічного становища, наукового забезпечення та соціальних умов діяльності трудових колективів.

Нагадаємо, що перехід до ринкових відносин — процес досить складний. Він вимагає певного перехідного періоду, протягом якого треба виробити і виділити цілий ряд правових та економічних питань. Саме у перехідний період велике значення мають економічне регулювання взаємовідносин сільського господарства з державою, стимулювання обсягів виробництва і реалізації продукції, її якості, принципи формування цін, створення однакових стартових можливостей для конкурентної боротьби на ринку продовольства і сировини.

Формуванню ринкових відносин у сільському господарстві притаманні певні особливості. Сьогодні на селі склалася система сільського господарства, представлена в основному колгоспами і радгоспами, що, як і все народне господарство, опинились у глибокій кризі. Кризу існуючої системи сільського господарства можна пояснити не існуванням колгоспів і радгоспів (адже вони нині є головними постачальниками продуктів харчування і сировини), а тоталітарною системою, яка не створила нормальних економічних умов для їх успішного функціонування. Господарства й досі позбавлені можливості самостійно використовувати землю і вільно розпоряджатися продукцією.

Єдино можливим виходом з такого становища може бути перехід до багатоукладної економіки сільського господарства без будь-якого примусу акцентування уваги на перевагах тих чи інших форм господарювання. Як зазначалося, усім формам господарювання і підприємствам слід надати повної самостійності. А на практиці це означає, що вони самостійно повинні визначати обсяги виробництва продукції і свою виробничу програму, вибирати постачальників ресурсів та споживачів продукції, встановлювати ціни, розпоряджатися прибутком, регулювати свої стосунки з державою, іншими підприємствами.

Агропромислова інтеграція як процес перманентний зумовлює перетворення агропромислового виробництва в галузь економіки, що повинна характеризуватися мобільністю, гнучкістю, націленістю на інтереси споживача і збереження навколишнього середовища.

Для досягнення цієї мети треба докорінно вдосконалити діючі і створити принципово нові організаційно-технологічні системи. Йдеться насамперед про якісні зміни в основних фондах і виробничих потужностях, сировині та матеріалах, методах їх поєднання і перетворення, збереження та переміщення по ланках виробничо-технологічного процесу. Отже, в агропромисловому виробництві виникає потреба в створенні потужного й ефективного інноваційного потенціалу, який забезпечив би генерацію і втілення в техніці, технології та продукції принципових нововведень.

Можна вести мову про різні напрями і можливості вдосконалення економічного механізму господарювання в АПК, про раціональні способи поєднання галузей і стадій виробництва кінцевого продукту. Все це — важливі питання, що потребують вирішення та реалізації. Однак найважливішим і першочерговим, що може забезпечити значний і прискорений ефект, значно скоротити невинновдані втрати сільськогосподарської сировини і готової продукції агропромислового виробництва, є технічна реконструкція галузей АПК, масова заміна технологій, перехід до якісно нової матеріальної бази.

Стосовно до будь-якої продуктової вертикалі це означає не що інше, як широке впровадження освоєних прогресивних базових технологій, визнання і розповсюдження сучасних високоефективних технологій, технічну реалізацію і освоєння наукового доробку.

Якщо раніше агропромислова інтеграція ґрунтувалась переважно на чисто організаційно-економічних принципах, то тепер з прийняттям законів про роздержавлення і приватизацію під неї підводиться юридично-правова основа. Роздержавлення і приватизація сільськогосподарських і переробних підприємств, фондозабезпечуючих та сервісних галузей не повинна здійснюватись лише заради зміни форми власності. Саме в цих процесах слід вбачати реальні можливості поєднання інтересів і коштів партнерів агропромислового виробництва. Одним з напрямів вирішення даної проблеми є акціонування фондозабезпечуючих, переробних і агро-сервісних підприємств з обов'язковою участю сільськогосподарських виробників, синхронізація процесу приватизації в усіх ланках АПК.

Створення акціонерних підприємств і товариств, в яких інтегруватимуться основні стадії агропромислового виробництва, забезпечить не тільки досягнення загального інтересу, а й мобілізацію фінансових ресурсів і ви-

робничого потенціалу для перебудови агропромислового виробництва в цілому, забезпечення реальних умов для розширеного відтворення.

Адаптація агропромислового виробництва до ринкових умов вимагає перебудови діючих виробничо-господарських та економічних зв'язків, що склались між його галузями і сферами. Поступовий перехід до самостійного вибору покупців продукції агропромислового виробництва зовсім не заперечує існування державного замовлення. Проте характер його має бути дещо іншим: крім твердої гарантованої ціни, яка забезпечує вигідність виробництва, держава повинна під державне замовлення забезпечити товаровиробників найважливішими ресурсами за вигідними цінами або ж пропонувати варіантність розрахунків за продукцію, як це було зроблено в 1993 р. при заготівлях зерна. Іншими словами, державне замовлення повинне мати стимулюючий характер, його повинні домагатися насамперед товаровиробники. Процес натуралізації сільського господарства і переробних галузей може набути стрімкого розвитку, якщо держава під своє замовлення на продукцію не гарантуватиме своєчасного і повного розрахунку грошима. Товаровиробники можуть відмовитися від такого покупця.

Водночас з підвищенням ролі і значення держзамовлення безпосередньо в регіонах і насамперед в агропромислових формуваннях при розгортанні ринкових відносин необхідно здійснити ряд маркетингових досліджень. Зокрема слід зробити експертну оцінку необхідних обсягів закупівель різноманітних продуктів з урахуванням потреб місцевого ринку, виявити реальні можливості товаровиробників, забезпечити продаж цього обсягу продукції, опрацювати відповідну політику цін та інші важелі економічного стимулювання.

Це має принципово важливе соціально-політичне значення, оскільки співвідношення між держзамовленням і можливостями задовольнити локальні потреби безпосередньо позначається на вирішенні продовольчої проблеми. На нашу думку, коли остання у своєму вирішенні буде локалізована, то й на державному рівні її буде значно легше розв'язати. Маркетингові дослідження можливостей продажу продукції і сегментація ринку дозволяють визначити найближчі і подальші перспективи виробництва і продажу всіх видів продукції з урахуванням можливих каналів реалізації, а саме: виконання державного замовлення на постачання продуктів у централізовані фонди, всіх інших договірних зобов'я-

зань, забезпечення населення регіону продуктами харчування, вільний продаж на ринку. Такі розрахунки повинні здійснюватись з урахуванням невідкладних і обов'язкових за всіх умов спрямувань певної частини виробленої продукції у господарські відтворювальні фонди (насіння, корми, натуральна оплата тощо).

На даному етапі розвитку агропромислового виробництва, очевидно, немає підстав відкидати державне замовлення, яке за своєю природою в наших умовах зовсім не узгоджується з ринком, а має характер суто продовольчої розверстки. Його існування виправдовується тим, що держава в своїх руках зосередила монопольне право матеріально-технічного забезпечення АПК. Нинішній характер держзамовлення призводить до того, що на його виконання доводиться реалізувати майже всю товарну продукцію.

З переходом до оптової торгівлі засобами виробництва і прямих зв'язків роль держави з цих питань знизиться, а отже, під загрозою буде держзамовлення. Щоб у такий перехідний період товаровиробники були заінтересовані в одержанні і виконанні державного замовлення, держава повинна надати йому суто економічного характеру: тверді гарантовані ціни і розрахунки, гарантоване на пільгових засадах постачання матеріально-технічних ресурсів, оптимальний розмір замовлення як можливість господарського маневру.

У перспективі з утвердженням ринкових відносин потреба в державному замовленні, мабуть, відпаде. Перехід до ринкових відносин — процес досить складний, а отже, і тривалий. Тут головне — не зламати структур, що склались, а поступово їх трансформувати.

Якщо розглядати агропромислову інтеграцію як надійний і перспективний напрям виходу з продовольчої кризи, необхідно керуватись тим, що її соціально-економічна роль посилюватиметься у зв'язку із зростанням та інтенсифікацією виробничих зв'язків. І тут важливо, не відкидаючи уже набутий власний досвід, враховувати стосовно до наших конкретних умов ті позитивні тенденції, ту практику інтегрування сільського господарства і промисловості, які є в розвинутих країнах.

У наших умовах агропромислова інтеграція переважно має дещо обмежений, звужений характер. Світовий досвід свідчить, що стабільні і високі результати інтеграція дає тоді, коли вона охоплює три сфери, а саме: техніку і технологію виробництва, економіку й організацію виробництва, соціальні питання. У нас переважає і

є визначальним технологічний критерій, тобто послідовність у переробці сировини. Ринкова економіка вимагає, щоб в основу інтеграції були покладені фінансово-ринкові інтереси, згідно з якими до інтегрованої системи, крім сільськогосподарських та переробних підприємств, входять й інші суб'єкти, технологічно не пов'язані з аграрним сектором, але фінансово заінтересовані в інвестуванні агропромислового виробництва. Саме так у західних країнах відбувається процес агропромислової інтеграції. Крім того, існує ще й така особливість. Ареал і масштаби агропромислової інтеграції різні в рослинництві і тваринництві. Якщо рослинницькі галузі технічно більш модернізовані, то в тваринництві необхідно здійснити чималі додаткові капіталовкладення для перетворення цієї галузі в сучасну, тобто створити всі техніко-технологічні й організаційно-економічні умови для прискорення обороту капіталу, одержання прибутку, модернізації виробництва взагалі. І обійтись тут без залучення капіталів неаграрного сектора практично неможливо.

В умовах ринкової економіки не можна обмежуватися лише виробництвом і переробкою сировини. Досвід агропромислової інтеграції в Україні свідчить, що збереглися і вижили ті агрокомбінати, агрофірми й об'єднання, які володіли і розпоряджалися своїм кінцевим продуктом (реалізація через фірмові магазини, право експорту, широкі бартерні операції тощо). Нині інтеграція набуває нових ознак. Виникає потреба в синтезуванні підприємств і організацій, що постачають сільському господарству і переробній промисловості виробничі ресурси, торговельних і обслуговуючих підприємств, громадського харчування, маркетингових і менеджментських служб.

Незважаючи на домінуюче значення технічного принципу, агропромислова інтеграція в Україні ґрунтується на досить обмеженому асортименті продукції, який значно посилює залежність від ринку. Характерною рисою агробізнесу в західних країнах є постійне зростання диверсифікації виробництва, ринкової мобільності підприємств АПК, що в свою чергу знижує ринковий ризик, дозволяє швидко адаптуватись у нових умовах. При ринкових відносинах будь-яке підприємство повинне організаційно, економічно і технологічно швидко і надійно пристосовуватися до умов нестабільності і вимог ринкової економіки шляхом більшої маневреності, переливання і перерозподілу капіталів та ін.

В Україні поки що головним інтегратором є держава,

оскільки всі основні важелі економічного впливу на інтегровані формування знаходяться в її руках. Саме тому агропромислові формування та інтегровані в них підприємства й організації не відчувають належної самостійності у виборі постачальників ресурсів, споживачів продукції, встановленні цін, розпорядженні продукцією і прибутком. Входження в ринкові умови потребує докорінної зміни такого становища, передавання функцій інтегратора безпосереднім учасникам агробізнесу — переробній промисловості, сільському господарству або торговельним організаціям продовольчими товарами. Такі зміни торкнуться також юридичного боку інтеграції. Відомо, що в будь-якій продуктивній вертикалі існує лише один юридичний документ — договір контрактації, тобто узаконена форма державного директивного управління. Тому практично виключається мобільна можливість вільного вибору покупця (споживача), свободи рішень. Оскільки контрагент в особі держави зовсім не бере на себе ніяких зобов'язань щодо технологічного забезпечення агропромислового виробництва, то зрозуміла незавершеність, алогічність процесу агропромислової інтеграції.

Ринкова економіка об'єктивно вимагає, щоб фірма, підприємство, організація, нарешті, держава, купуючи, переробляючи і продаючи сільськогосподарську продукцію, водночас на вигідних і гарантованих засадах постачала аграрному товаровиробнику всі необхідні засоби виробництва. Отже, місце і роль інтегратора в ринкових умовах визначаються дещо ширшими і вагомішими функціями — гарантуванням аграрним товаровиробникам цілковитого дотримання технології виробництва за умов, що вони повністю відповідають за ефективне використання землі і своєї праці. Такі якісні зміни у відносинах інтегрованих сторін неможливі без докорінної зміни форм власності в інтегрованих агропромислових формуваннях. Практика зарубіжних країн свідчить, що основними формами агропромислової інтеграції при ринкових відносинах можуть бути акціонерні товариства (компанії), торговельно-промислові і агропромислові фірми, агропромислові об'єднання, створені за асоціаційним, кооперативним чи акціонерним принципом шляхом переважно вертикального кооперування при одночасному членстві в кількох інтегрованих чи кооперованих формуваннях. Як правило, зв'язки тут ґрунтуються переважно на фінансово-економічних і технологічних засадах.

Коли йдеться про якісні зміни в процесі агропромис-

лової інтеграції при ринкових відносинах, не можна обійти і такий важливий аспект, як співвідношення адміністративних і економічних засад та інтересів. Вважати, що ми вже працюємо в ринкових умовах, означає — видавати бажане за дійсне. Адміністративні методи нині переважають у системі заготівель сільськогосподарської продукції і матеріально-технічного забезпечення, в практиці управління та планування агропромислового виробництва панують розподіл, лімітування, нормування. Інтеграційні процеси досі не торкнулися постачання сільського господарства засобами виробництва і договірної реалізації кінцевого продукту. Все більш відчутною стає хибність практики, за якою склався чіткий поділ партнерів по агропромислому комплексу, за яким одні лише виробляють продукцію, інші її продають (вироздріб чи оптово), а то й здійснюють експортні операції.

Цілком імовірно, що в ринкових умовах високих результатів можна досягти лише в тому випадку, коли інтегровані формування будуть максимально зорієнтовані на виробництво і продаж кінцевого продукту, підтримання виробничої і торговельної значущості продукту на ринку. За таких умов стає можливою конкурентоспроможність, бо поряд з приватизованими державними переробними і торговельними підприємствами виникне гостра потреба в створенні інших невеликих за обсягами виробництва інтегрованих формувань.

Ринкова економіка не терпить як адміністративного втручання держави в господарські справи підприємств, так і поширення на них державного патерналізму. Досвід країн ринкової економіки свідчить, що смисл державного управління агропромисловим комплексом повинен зводитися до сприяння розвитку науково-технічного прогресу, планово-економічного регулювання темпів і пропорцій розвитку АПК в цілому та його складових сфер і галузей (шляхом державних субсидій, пільг в оподаткуванні, регулювання нижніх для товаровиробників і верхніх для споживачів рівнів цін, встановлення квот на виробництво певних видів продукції, стимулювання цінами і матеріально-технічними ресурсами збільшення продажу продукції за державним замовленням). До компетенції державних органів управління слід також віднести контроль за дотриманням товаровиробниками АПК правил і вимог, що впливають з діючих законодавчих актів і законів, які стосуються функціонування агропромислового виробництва.

Роздержавлення і приватизація в аграрному секторі.

В основі переходу до ринкових відносин лежать роздержавлення і приватизація власності, її персоніфікація, розвиток колективно-пайової форми власності. Приватизація означає надання колективній формі власності ознак індивідуалізації, тобто визначення частки кожного працівника у загальноствореній власності. Приватизація однаковою мірою стосується і колгоспів, і радгоспів. Різниця полягає лише в тому, що в радгоспах вона здійснюється шляхом роздержавлення, а в колгоспах — через впровадження пайових відносин.

Приватизація в аграрному секторі може відбуватися кількома шляхами. Один з них — безплатна передача засобів виробництва усім працівникам. Він може бути поширений насамперед на колгоспи, де форма власності групова, колективна, де засоби виробництва створені і придбані за рахунок спільної праці усіх. Другий шлях — продаж власності всім бажачим. Він може бути застосований лише у господарствах, які перебувають на межі банкрутства. Небезпечність такого шляху полягає у тому, що в результаті аукціону власність буде продана, а виробництво докорінно перепрофільоване, внаслідок чого зникне певна господарська структура. Третій шлях — це оренда з наступним викупом. Він найбільш прийнятний для радгоспів, оскільки через орендну плату колектив може розрахуватися з державою за її частку у загальній власності і згодом акціонувати орендоване підприємство.

Роздержавлення і приватизація матимуть різні наслідки для колгоспів і радгоспів. Для перших приватизація — основна форма відродження їх кооперативних засад, форма створення колективно-індивідуальної власності. Для радгоспів роздержавлення і приватизація — шлях до перетворення їх у кооператив, акціонерне підприємство з чітким визначенням частки кожного працівника у спільній власності. Проте в обох випадках докорінно змінюється соціально-економічний статус працівника сільського господарства, який стає господарем-співвласником, заінтересованим у зростанні особистого і суспільного добробуту.

Роздержавлення (приватизація) вносять принципово нові риси у відносини розподільчого процесу, що значно посилює госпрозрахункові засади. Сам розподіл за власністю виходить за межі господарського розрахунку. Розподіл за працею, властивий існуючим нині неререформованим формам господарювання, повністю відповідає госпрозрахунковим відносинам. І цей розподіл ні в якому

разі не повинен бути замінений розподілом за власністю. Вони мають доповнювати один одного, зміцнюючи трудовий характер розподілу. Розподіл за власністю, як нова форма, означає нову модифікацію принципу розподілу за працею. У ньому матеріалізується така важлива риса ринкового господарювання, як розподіл за результатами підприємницької діяльності, оскільки кожний член колективу як співвласник бере безпосередню участь не тільки в технологічних процесах виробництва, а й в організації управління ним. Це вимагає в свою чергу вищої кваліфікації, оволодіння новими навичками і знаннями, у тому числі комерційними і підприємницькими.

Як відомо, у сільському господарстві поки що основним джерелом реалізації матеріального інтересу залишається оплата праці. Існує й інший варіант — за рахунок власних заощаджень і майнових сертифікатів створити акціонерне підприємство і, крім оплати праці, одержувати дивіденди на вкладений капітал. Вкладаючи свої кошти в акції підприємства, працівник стає його співвласником. Він заінтересований у кінцевих результатах, в одержанні найбільшого дивіденду. При цьому створюється практичне поєднання різних форм власності — особистої з державною чи колективною. У даному разі один і той же працівник виступає як трудівник і власник певної частини акцій, тобто стає співвласником підприємства.

Впровадження акціонерних відносин водночас пов'язане з рядом складних проблем: об'єктом вкладання коштів від реалізації акцій повинна бути галузь з високою оборотністю коштів і досить високим рівнем рентабельності, інакше ускладняться можливості виплати дивідендів; розмір дивіденду залежить від рівня економічного розвитку господарства, але він не може бути нижчим від процента ощадбанку; вартість акцій повинна забезпечуватися майном господарства і номінал їх має бути зручним для придбання; потрібна гарантія відшкодування акцій у разі потреби їх власників.

Виходячи з особливостей і природи колгоспно-кооперативної форми власності, соціально-економічного статусу колгоспників, основною формою приватизації колгоспної власності слід вважати впровадження пайових відносин, оскільки вона повністю створена спільною працею колгоспників у вигляді неподільного фонду.

Саме поняття «неподільний фонд» не можна ототожнювати з неможливістю його розподілу. Тут існує багато

властивих колгоспній формі власності суперечностей. По-перше, колгоспна власність, створена працею самих колгоспників, забезпечила їх повну відчуженість: за існуючої практики формування неподільного фонду розмір внеску кожного колгоспника знеосіблений. По-друге, суспільний характер неподільного фонду надав йому рис відчуженості, нічийності, внаслідок чого колгоспник втратив інтерес до формування і ефективного використання цього громадського багатства. По-третє, саме поняття «неподільний фонд» призвело до того, що почуття колгоспника як фактичного господаря, власника колективно створеного майна, абсолютно виключене з правових, економічних і соціальних норм: з виходом на пенсію чи вибуттям з колгоспу колгоспник не має ніякого права на «свою», зароблену повсякденною працею власність, оскільки частка «його» власності знову набуває суспільного характеру, поповнює громадський неподільний фонд, що в свою чергу постійно відтворює знеосібку, відчуженість, нічийність.

За таких умов досить важко і, як свідчить практика, нереально змінити психологію селянина, зацікавити його в постійному збільшенні та зміцненні колгоспної власності, забезпеченні ефективнішого функціонування виробництва взагалі. Потрібен, очевидно, пошук такої форми власності, за якої кожний селянин знав би, яка частка її створена його працею, яка його частка в спільному виробництві, як він може нею скористатися, розпорядитися.

Тут не може бути якогось шаблонного, продиктованого зверху, як обов'язкового для всіх підходу. Очевидно, треба виходити з інтересів селянина і ними керуватися. Ці інтереси, як свідчить досвід країн, де селянин став господарем своєї долі і де з ним рахується держава, в загальних рисах такі.

В умовах ринкової економіки, на шлях якої ми вступаємо, селянин, щоб виконати свою місію, повинен бути не тільки трудівником, хліборобом, а й певною мірою агрономом, інженером, економістом та фінансистом водночас. Нині занадто мало мати лише хист до сільськогосподарського виробництва. Він може забезпечити без особливих фізичних і інтелектуальних зусиль той рівень урожайності культур чи продуктивності тварин, якого в інших країнах досягли уже давно і який для нас характерний тепер. Щоб відповідати потребам сьогодення, потрібно мати певні наукові знання, а отже, бути заін-

тересованим в їх набутті, оскільки це пов'язане з додатковими витратами коштів, енергії, часу.

Коли ж результати роботи колгоспника від цього не залежать, коли добути ним знання і навички не впливають на його заробіток, то він і ставиться до праці як до відробітку, як до примушення, тобто втрачається будь-яке бажання працювати завтра краще, ніж сьогодні.

Для запобігання цьому необхідно всю організаційну систему сільського господарства будувати так, щоб докорінно змінити етику праці та мотиваційні фактори участі у виробництві, тобто необхідно створити принципово нові соціально-економічні основи сільськогосподарського виробництва. Вони повинні ґрунтуватись на таких основоположних принципах.

1. Прибуток сільського трудівника, добробут його сім'ї повинні повністю залежати від результатів праці, а не від виконання проміжних операцій. Отже, кінцева продукція — це той критерій, який має змінити всю систему оплати і стимулювання праці.

2. Обов'язковою умовою досягнення цього є чіткий тривалий зв'язок конкретних працівників з певною земельною ділянкою чи групою тварин як за порука уникнути знеосібки, що завдає шкоди виробничому процесу. Поопераційний поділ праці, групова організація виробництва і відповідне закріплення землі і тварин мають вузькі межі, вони можуть відігравати певну роль до того часу, поки не ослабне або зовсім не зникне персональна відповідальність. Навіть найменші групові об'єкти повинні бути доступні кожному зокрема, працівник повинен бачити і відчувати свою працю в досягненні кінцевого результату. Звідси випливає, що економічне стимулювання буде виправданим і матиме зворотний вплив, тобто збуджуватиме інтерес до кращої роботи лише в тому випадку, коли існуватиме прямий зв'язок між особистими зусиллями і розміром доходу від «свого» чи «нашого» виробництва.

3. Організаційна система у сільському господарстві повинна будуватися так, щоб виключати глибокий поділ праці на управлінську і виконавчу. В сільському трудівникові повинні поєднуватись функції по управлінню технологічними процесами і по безпосередньому виконанню тих чи інших операцій. Не може бути відчуження безпосередніх виробників від управління, як і управління виробничими процесами не може здійснюватися здалека, на відстані. Щоб цього досягти, необхідно мати невеликі за розміром підрозділи, формування на принципах само-

управління. Самокеровані системи ґрунтуються на чіткому визначенні частки кожного в загальному, «мого» в нашому.

З точки зору повернення селянину притаманних йому рис господаря, а також з метою стабілізації, а згодом нарощування ринку продовольства слід здійснити перетворення колгоспних відносин у таку форму, при якій кожний знає свою частку в загальному багатстві і вболіває за його зростання. Такою формою відносин і є впровадження паювання власності, тобто визначення частки кожного в загальній вартості колгоспного майна.

Становлення селянського господарства. В економічній літературі, і особливо в засобах масової інформації, ставиться питання про заміну колгоспів і радгоспів селянськими (фермерськими) господарствами. Очевидно, це питання потребує глибшого і детальнішого розгляду, оскільки організація фермерських господарств — справа не проста. Одним з реальних напрямів її реалізації є, безумовно, приватизація власності колгоспів (радгоспів) через впровадження пайових відносин, дивіденди по яких згодом можуть стати початковим капіталом фермерства.

Для опрацювання економічних, технічних, організаційних та інших питань створення самостійних селянських господарств, очевидно, доведеться в кожному адміністративному районі за рахунок держави будувати сучасні селянські садиби з певним набором будівель, споруд, комунікацій. Згодом разом з необхідними сільськогосподарським угіддями на конкурсній основі передавати їх орендарям з наданням права поступового викупу, що потребує чималих фінансових витрат, але для держави це вигідний і надійний шлях, бо саме через нього вона зможе управляти селянським господарством.

Створення фермерських господарств — процес складний. Він потребує великих зусиль і багато часу. Фермер насамперед повинен одержати гарантії, що йому держава надасть всі можливості для нормальних умов праці і відпочинку.

Для ефективної діяльності фермерського господарства необхідно: проводити забудову ферм у плановому порядку за проектами, в розробці яких брав би участь майбутній фермер; підвести до ферми електроенергію, газ, воду, шляхи з твердим покриттям; дати фермерам надійну техніку для виконання всіх робіт за допомогою машин; забезпечити їх необхідними товарами народного споживання.

Успішний розвиток селянських господарств можливий при дотриманні таких умов: надання землі та інших засобів виробництва всім бажаючим вести самостійне господарство без ущемлення інтересів селян, що працюють при колективних формах господарювання; організація фермерських господарств не повинна бути черговою кампанією, а проходити природним шляхом, в міру створення відповідних умов; ініціатива, добровільність мають виходити від селянина, а держава повинна надати йому допомогу у фінансуванні, будівництві, агросервісному обслуговуванні, реалізації продукції на договірній основі.

Вдосконалити колгоспну (радгоспну) власність можна і шляхом створення спілки кооператорів, як це зроблено в деяких господарствах. У даному випадку кожний колгоспник стає співвласником засобів виробництва і майна в цілому, на нього в бухгалтерії відкривається рахунок, де відображують всі його доходи і витрати. Кожний працівник (чи трудовий колектив) продає продукцію безпосередньо колгоспу або через його посередництво державі за закупівельними цінами. У нього нагромаджується свій валовий дохід, який поділяється на дві рівні частини: одна — на споживання, друга — на нагромадження. Всі матеріальні витрати відшкодовуються з тієї частини доходу, яка належить колгоспнику, тобто з фонду споживання. У таких господарствах відмовляються від нормативів, ставок, розрядів, тарифів і фонду оплати праці. У кінці року певна частина прибутку розподіляється між колгоспниками пропорційно до їх нагромаджень.

На підставі вищенаведеного можна зробити такі висновки: докорінне вдосконалення форм власності в сільському господарстві — нагальна потреба; головним його напрямом повинні стати роздержавлення і приватизація як державної, так і колгоспно-кооперативної форм власності; роздержавлення і приватизація мають, виходячи з об'єктивних умов, проводитись організовано, за волею і бажанням самих працівників сільського господарства без сліпого копіювання чужого досвіду; форми і методи роздержавлення і приватизації при всій їх різноманітності повинні мати вибірковий характер навіть у межах одного району; з боку державних і господарських органів необхідно надати цим процесам дійову допомогу, виключаючи будь-які спроби їх прискорення; виходячи з особливостей і природи колгоспно-кооперативної власності основним шляхом її вдосконалення слід вважати

перехід на пайові відносини. Останнє зумовлюється такими об'єктивними обставинами:

в умовах командно-адміністративної системи колгоспи не мали ніякої реальної можливості проявити свої здібності як власника засобів виробництва і одержаної продукції;

збереження колгоспів, а отже, уникнення їх розпуску, дасть тверду гарантію не погіршити продовольчий фонд, а навпаки, стабілізувати його, а за умови впровадження пайових відносин постійно нарощувати;

збереження і модифікація колгоспів не вплинуть негативно на державний бюджет, бо їх участь в його формуванні залишиться досить високою;

вдосконалення колгоспної власності не потребує додаткових вкладень (порівняно з створенням фермерських господарств), а отже, дозволить державі спрямувати кошти на інші потреби; колгоспники нагромаджуватимуть певні кошти, які згодом можуть стати початковим капіталом для створення фермерського господарства;

пайові відносини, безумовно, змінять психологію колгоспника, відродять у нього почуття господаря, власника; зміна соціально-економічного статусу колгоспника буде головним стимулом вищої мотивації до праці.

Впровадження пайових відносин повинне мати вибірковий характер, тобто торкатись насамперед тих колгоспів, де склались відповідні умови. В економічно міцних господарствах, очевидно, немає потреби йти даним шляхом. Але, зрештою, це справа кожного колгоспу.

Реформування відносин власності в сільському господарстві приведе в кінцевому підсумку до створення на селі багатоукладного сільськогосподарського виробництва. Сам же процес його формування не може бути довільним, він повинен відповідати певним принципам, основними з яких є:

економічна доцільність;

оптимальне поєднання укладів і форм господарювання;

спадкоємність по відношенню до форм, що склались; обов'язкове поєднання переходу колгоспів і радгоспів на нові організаційні форми колективного господарювання з внутрішньою перебудовою структури й економічного механізму, із забезпеченням пріоритетності стимулювання за наслідки роботи порівняно з іншими стимулами (процент на паї, дивіденд на акції тощо);

надання всім формам підприємництва на селі рівних економічних можливостей;

узгодження процесу реформування відносин власності в усіх галузях агропромислового виробництва.

Селянське (фермерське) господарство є формою підприємництва громадян України, які виявили бажання переважно особистою працею членів цього господарства виробляти товарну продукцію, займатися її переробкою і реалізацією. Прийняті в Україні Закони «Про колективне сільськогосподарське підприємство» та «Про селянське (фермерське) господарство» гарантують право громадян на добровільне створення цих господарств, самостійність їх господарювання, рівність з іншими формами господарювання в АПК, а працюючим у селянських (фермерських) господарствах — із зайнятими в інших сферах народного господарства.

Фактично існують три можливих шляхи створення селянських (фермерських) господарств:

1) господарство створюється особою, яка має необхідну професійну підготовку і досвід роботи у сільському господарстві та достатній початковий капітал, щоб організувати господарство з потрібною матеріально-технічною базою. З першого ж дня таке господарство стає незалежним;

2) фермер організовує своє господарство через колгосп (радгосп), тобто останній зобов'язується виконати всі роботи по організації селянського господарства і передачі його фермеру з поступовим викупом. Цей шлях вигідний для тих, хто не має необхідного початкового капіталу. Проте навряд, щоб колгоспи чи радгоспи погодилися на таке, оскільки у більшості випадків вони не зацікавлені у становленні свого конкурента;

3) організація селянського (фермерського) господарства через одержання кредиту. Він прийнятний з метою набуття господарством економічної самостійності, але водночас потребує тривало часу і не гарантує високоєфективної стабільної роботи, оскільки виникають труднощі як в одержанні кредиту, так і в його реалізації на придбання матеріально-технічних ресурсів.

Який би шлях не був обраний, держава повинна допомагати в становленні селянського господарства — кредитами на пільгових засадах, гарантованим постачанням ресурсів, вигідними умовами реалізації продукції, якісним і своєчасним агросервісом.

Успішний розвиток селянських (фермерських) господарств можливий при дотриманні таких умов:

надання землі та інших засобів виробництва усім бажаючим вести самостійне господарство не повинне

зачіпати інтересів селян, що віддали перевагу колективним формам господарювання;

організація фермерських господарств не повинна бути черговою кампанією, а відбуватися природним шляхом у міру створення відповідних умов;

ініціатива, добровільність мають виходити від селянина.

Важливим і надійним кроком на шляху створення селянських господарств є всебічна підтримка та зміцнення особистого підсобного господарства громадян, яке уже нині відіграє досить значну роль у доходах і добробуті сільського населення, забезпеченні виробництва і продажу продуктів харчування.

Організаційні структури АПК і особливості їх входження у ринок. У рамках агропромислового комплексу склалися різні форми власності і господарювання. У загальних рисах склад учасників ринку в АПК такий:

колгоспи, радгоспи, інші державні сільськогосподарські підприємства, міжгосподарські формування;

сільськогосподарські кооперативи, спілки (асоціації) селян, селянські (фермерські) господарства, особисте підсобне господарство громадян, підсобні господарства підприємств і організацій, садово-городні кооперативи;

переробні підприємства, що працюють на сировині сільськогосподарського походження;

агропромислові формування — агропромислові підприємства і об'єднання, агрофірми та комбінати, агропромислові (виробничі, науково-виробничі) системи і агроконсорціуми, регіональні АПК;

державні і кооперативні торговельні підприємства; торговельно-закупівельні кооперативи, організації споживчої кооперації; громадяни, що здійснюють індивідуальну чи сімейну торговельно-закупівельну діяльність;

промислові підприємства і об'єднання, що постачають АПК матеріально-технічні ресурси;

державні, кооперативні і змішані формування системи матеріально-технічного забезпечення;

підприємства і організації, що обслуговують сільське господарство та ін.

З переліку учасників ринкових відносин в АПК впливає, що за будь-якої форми їх організації вузловим є питання, пов'язане з економічним становищем сільського господарства. Займаючи центральне місце у структурі АПК, сільське господарство, як жодна інша галузь, перебуває у досить складному економічному ста-

ні. Його фінансові можливості повністю визначаються співвідношенням цін, за якими воно реалізує свою продукцію, і собівартістю цієї продукції. У свою чергу собівартість продукції значною мірою залежить від рівня цін на матеріально-технічні ресурси, тарифів на виробничі послуги, без яких неможливо нормально працювати і обсяги яких постійно зростають.

Складається ситуація, за якої сільське господарство дедалі менше знаходить власних джерел для розширеного відтворення, оскільки частка витрат промислового походження збільшується.

Саме ринкові відносини як саморегулюючий механізм, в якому в міру його розвитку збалансовуються інтереси всіх сторін, і покликані поставити партнерів сільського господарства по АПК в однакові економічні умови для досягнення високого економічного результату.

Основні напрями реальної ринкової трансформації всіх сфер економічного життя викладені в доповіді Президента України «Шляхом радикальних економічних реформ», де йдеться також і про агропромисловий комплекс. Останній як багатогалузеве формування за своєю природою і структурою є найбільш сприятливим для розвитку товарно-грошових відносин, тобто формування ринкового механізму. Кожна з його виробничих сфер має подвійний характер.

По-перше, вона виступає як самостійна ланка з властивою їй технологією, структурою і набором основних фондів, складом робочої сили й організацією використання праці і з своїм особливим кінцевим продуктом, а отже, і джерелами одержання доходів, особливостями формування фонду нагромадження і споживання. Тому кожна сфера та її галузі повинні за рахунок реалізації виробленої продукції створити всі необхідні умови для розширеного відтворення. Її головний економічний інтерес — виробити і продати продукцію за такими цінами, щоб відшкодувати витрати і одержати достатній прибуток.

По-друге, кожна із сфер та її галузей водночас є проміжною ланкою, певною стадією формування вартості кінцевого продукту, який за своїм призначенням безпосередньо впливає на матеріальний добробут споживача. Споживачу однаково, хто і на якій стадії брав участь у створенні кінцевого продукту. Його цікавлять насамперед споживчі властивості, якість, ціна продукту.

На фоні цих подвійних характеристик сфер АПК виникає суперечність між частковим і загальним, між галу-

зевим і загальнокомплексним підходом до вирішення завдань. Саме тому дану суперечність слід розглядати як джерело розвитку, вдосконалення господарського механізму, як атрибут ринкових відносин. Кінцевий критерій даної суперечності — ефективне функціонування не окремих сфер і галузей, а агропромислового комплексу в цілому, виробництво таких продуктів, які споживач визнає за їх якістю, привабливістю, ціною. У ринкових умовах інших критеріїв суспільного визнання продукції та послуг не може бути.

Незалежно від ступеня розвитку інтеграційних зв'язків харчової промисловості із сільським господарством при розгляді й оцінці можливостей і способів приватизації слід виходити з того, що будь-яке підприємство харчової промисловості існує і функціонує не ізольовано, а в певному організаційному та технологічному поєднанні насамперед із сільськогосподарськими, а також з певними обслуговуючими або суміжними підприємствами. Отже, підприємство харчової промисловості слід розглядати як складову частину відповідної продуктової вертикалі.

Тому єдність функціонування і розвитку кожної продуктової вертикалі може бути забезпечена лише взаємопов'язаною виробничою діяльністю головних, супутніх, допоміжних і обслуговуючих підприємств, між якими існує технологічний зв'язок, пропорційність і взаємообумовленість.

Враховуючи наведені особливості функціонування харчових підприємств у загальній структурі АПК, можна зробити такі висновки:

1. Приватизація будь-якого підприємства харчової промисловості ізольовано, відокремлено без приватизації в інших, технологічно й організаційно поєднаних галузях і виробництвах не має сенсу, бо вона є автономною, відірваною від всієї системи. Як відомо з теорії системи, будь-яка структура може забезпечити бажаний і очікуваний результат, якщо кожна її ланка буде спрямована на досягнення кінцевої мети.

2. Здійснення приватизації в харчовій промисловості слід розглядати в контексті з іншими галузями, насамперед з сільським господарством, бо саме цим можна забезпечити єдність структури та функції всієї системи продовольчої вертикалі. Будь-яке відхилення структури в її розвитку від цільової функції, наближення її до інших цілей неминуче призводить до зниження ефективності системи в цілому.

3. Оскільки кінцева мета приватизації полягає не в зміні власника, а в забезпеченні ефективнішого функціонування основних і оборотних фондів, зростанні ефективності виробництва взагалі, то цей процес повинен одночасно (але різними шляхами, способами) відбуватись в усіх складових ланках продуктової вертикалі. Саме синхронізація приватизаційного процесу в усіх ланках останньої може і здатна забезпечити формування принципово нового економічного механізму міжгалузевих зв'язків, пристосованого до специфіки і вимог ринкових відносин.

4. Таким чином, об'єктом приватизації слід вважати не тільки підприємство харчової промисловості, а й інші, організаційно і технологічно пов'язані з ним підприємства і галузі (виробництва).

5. Щодо підприємства харчової промисловості, як первинної ланки суспільного поділу праці, то його слід розглядати як об'єкт *подвійної приватизації*: з одного боку, вона має стати колективною власністю, з другого — в його розвитку і зростанні повинні брати участь заінтересовані в цьому підприємства та виробництва, насамперед сільське господарство й інші суміжні галузі.

Подвійність приватизації не виключає можливу участь у даному процесі і третьої сторони (держави, окремих громадян, інших заінтересованих підприємств і організацій, зокрема торгівлі, в разі створення акціонерного товариства відкритого типу). Цілком можливим може бути і викуп (чи безплатна передача державою) підприємства трудовим колективом або здавання його в концесію (створення спільного підприємства) іноземним представникам.

При сучасному поділі праці й рівні технічного розвитку харчова промисловість ще неспроможна за прикладом західного агробізнесу стати мобілізуючим і організуючим началом.

Це зумовлено, як зазначалося, високим ступенем зношеності основних фондів, архаїчністю технології переробки сировини, слабкістю всього інноваційного процесу в харчовій промисловості.

Для модернізації матеріально-технічної бази останньої потрібні значні інвестиції. З приватизацією власності сільськогосподарські підприємства самі визначатимуть рівень ціни на сировину. Тому розраховувати на подальшу прив'язку колгоспів і радгоспів до переробних підприємств не слід. Нова економічна ситуація потребує відповідної захисної реакції, крім інтеграції

зусиль обох сторін, іншої альтернативи бути не може. Отже, щоб вивести харчову промисловість на рівень сучасних вимог щодо техніки, технології та ефективності виробництва шляхом приватизації, треба мобілізувати і залучити ресурси всіх заінтересованих сторін. А це означає не що інше, як пряму участь виробників сировини у приватизації майна державних харчових підприємств — розподілі доходів від результатів діяльності. Таким чином, виробники сировини мають стати співвласниками підприємств харчової промисловості.

Отже, харчовій промисловості не під силу модернізувати і привести у відповідність до сьогоденних вимог свою матеріально-технічну базу. Тим більше вона не може інтегрувати навколо себе всіх, хто працює на задоволення потреб. Тому приватизацію харчової промисловості слід розцінювати і як реальне джерело формування додаткових коштів, необхідних для реконструкції (модернізації).

Тому в агропромислових формуваннях, що виникнуть після приватизації, пріоритет повинен бути відданий поставачальникам сировини, тобто сільськогосподарським підприємствам.

Кожна продуктова вертикаль має чітко виражений галузево-територіальний характер, а тому приватизація підприємств харчової промисловості не може бути ізольованою від інших галузей. Йдеться про те, що в кожному адміністративному районі, в кожному агропромисловому формуванні (а приватизацію слід починати саме там) треба мати комплексну програму приватизації, яка б:

охоплювала за строками і способами технологічно й організаційно поєднані галузі та виробництва;

узгоджувала приватизацію харчової промисловості із строками роздержавлення і приватизації у сільському господарстві та торгівлі, оскільки саме на стиках між цими галузями формується економічний механізм;

передбачала різноманітність форм і методів приватизації з урахуванням соціально-економічної специфіки кожного об'єкта;

містила узагальнені дані й інформацію про кінцевий результат приватизації та його вплив на самозабезпечення даного регіону продовольством, можливості експорту (вивезення), продукції за межі регіону, фінансовий стан приватизованих підприємств і галузей, рівень матеріального забезпечення працівників, тобто була економічно обґрунтованою;

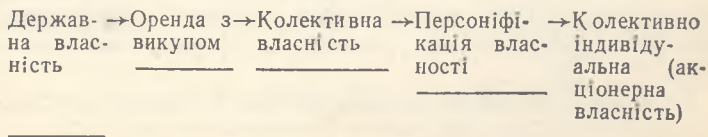
мала не автономний (ізолюваний) характер, а була б погоджена з аналогічною програмою області (країни), тобто набула б державної ваги.

До особливостей приватизації об'єктів харчової промисловості слід також віднести те, що тут можлива так звана зустрічна приватизація, тобто участь підприємства харчової промисловості в приватизації власності колгоспу (радгоспу), торгівлі, громадського харчування. Головна мета її — гарантувати працівникам харчової промисловості постачання сільськогосподарської продукції, напівфабрикатів, готової продукції, тобто зміцнення їх безпосередньої заінтересованості в приватизації виробництва.

Таким чином, зустрічна приватизація, як і узгоджена по продуктових підкомплексах, може стати важливим фактором зміцнення з організаційно-економічної точки зору продуктових вертикалей, перетворення виробників сільськогосподарської сировини в надійних партнерів харчовиків, і навпаки, створення реальних передумов конкуренції в агропромисловому виробництві.

Подвійну і зустрічну приватизацію слід розцінювати також як надійну основу організаційного і фінансово-економічного зміцнення продуктових структур. За таких умов інтеграції будь-яке харчове підприємство, як і будь-який колгосп і радгосп, може бути одночасно співвласником у кількох продуктових вертикалях. Крім того, створюється можливість конкретизації та колективної персоніфікації власності (наприклад, молокозаводу і молочнотоварних ферм всіх або частини колгоспів зони обслуговування). В таких приватизованих структурах можливі й нетрадиційні форми зв'язків. Так, переробне підприємство, акціоноване виробниками сировини і трудовим колективом, може приймати на переробку додаткову сировину зі сторони на давальницьких засадах.

Враховуючи досвід, а також хід приватизації в інших регіонах країни, за найбільш прийнятний метод роздержавлення, приватизації можна прийняти оренду з наступним викупом. Алгоритм цього процесу можна відобразити так:



Перевага даного методу полягає в тому, що він дозволяє трудовому колективу адаптуватися поступово до нових умов економічних відносин, створити принципово нову форму власності і в разі переконання в її перевагах шляхом персоніфікації визначити частку кожного працівника в загальній вартості майна. Саме на цьому завершальному етапі приватизації і стає можливим реальне вирішення питання, яким бути акціонерному підприємству — відкритого чи закритого типу, саме тут стає доцільним залучити до приватизаційного процесу виробників сільськогосподарської сировини, від відносин з якими і залежатиме майбутнє функціонування акціонованого підприємства.

Коли йдеться про визначення об'єктів приватизації, то слід мати на увазі і таку конкретну мету здійснення даного процесу, як забезпечення демонополізації виробництва. Це означає, що в кожному регіоні поряд з приватизованим державним харчовим підприємством треба створити умови для розвитку малого і середнього бізнесу по переробці та реалізації сільськогосподарської сировини.

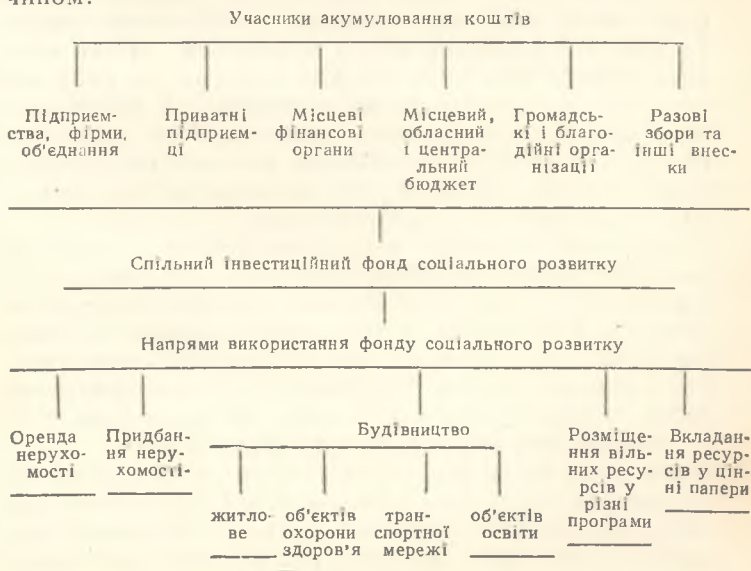
Такі можливості цілком реальні. Для цього можна виділити частину структурних підрозділів цілісних технологічних структур чи майнових комплексів, але так, щоб не порушити загальне функціонування системи. На базі таких підрозділів можна створити індивідуальні підприємства на приватній власності окремих осіб, сімейні підприємства на власності окремих членів чи сім'ї в цілому, колективні підприємства на власності трудового колективу, кооперовані та акціоновані товариства на власності паїв і акцій. Ці можливі форми слід враховувати і при новому будівництві об'єктів харчової промисловості.

Економічною основою демонополізації та конкуренції в харчовій промисловості може стати міжгалузевий принцип, який ґрунтується на схемі виробництва сировини — переробка — реалізація кінцевого продукту. А це означає, що добровільне об'єднання підприємств, що очолюють дану схему, може ґрунтуватися на колективній приватній, державній або змішаній формах власності. Конкретними організаційними формами такого об'єднання можуть бути господарські асоціації, товариства, концерни, консорціуми, компанії, фірми, комбінати тощо.

Координація дій по реформуванню відносин власності в межах агропромислового формування необхідна та-

кож тому, що за таких умов створюється реальна можливість надати цьому процесу регульованого напряму і послідовно вирішувати комплекс важливіших соціально-економічних завдань регіону. Йдеться насамперед про можливість припинення спаду і стабілізацію виробництва, насичення місцевого продовольчого ринку, ширше залучення всіх можливих джерел одержання продовольства, створення системи конкурентоспроможних підприємств.

Однак найбільш вагомим і перспективним може бути створення за участю приватизованих підприємств і організацій колективного інвестиційного фонду для вирішення насамперед соціальних проблем села і не тільки його. Як відомо, нині практично відсутнє єдине джерело фінансування цих важливих витрат, як і немає єдиного господаря, який би повністю взяв на себе відповідальність за вирішення соціальних питань. Держава, як і раніше, не має можливостей виділити такі кошти, сільське господарство взагалі не спроможне на це. Однак від рівня соціального облаштування сільськогосподарського виробництва залежить і загальний рівень економічного розвитку. Саме тому на базі приватизованих виробництв можна створити колективний інвестиційний фонд соціального розвитку. Акумуляування і використання колективних інвестицій можна зобразити таким чином:



Створення такого фонду без приватизації нереальне, бо держава вилучає у централізований дохід практично всі вільні кошти підприємства. Приватизовані ж підприємства самі розпоряджаються доходами і, звичайно, можуть брати участь у формуванні такого фонду. Якщо до цього залучити виконком районних Рад народних депутатів, то реальність такої ідеї буде ще відчутнішою, оскільки вона однаковою мірою зачіпає інтереси усіх учасників агропромислового виробництва. Крім того, виконкоми і фінансові органи можуть досить ефективно стимулювати участь всіх суб'єктів у формуванні фонду. Наприклад, для підприємств, фірм і об'єднань це можуть бути різні економічні пільги, для приватних підприємців — гнучка податкова політика, для громадських і благодійних організацій — забезпечення іміджу їх діяльності тощо. Доцільність створення такого фонду зумовлюється також тим, що завдяки йому в рамках агропромислового формування можливе не тільки вироблення чіткої програми соціального розвитку, а й гарантування розумного фінансування, матеріально-ресурсного і кадрового забезпечення її втілення в життя.

Резюме

1. Законодавчими актами України встановлено шляхи формування ринкових відносин у сільському господарстві, які передбачають, з одного боку, право вільного вибору товаровиробниками форми та напрямів трудової діяльності, повної власності на результати своєї праці, а з другого — регулювання державою відносин в АПК за допомогою системи бюджетного фінансування, кредитування, оподаткування, страхування та широкого комплексу пільг.
2. Особливості переходу агропромислового сектора до ринку полягають насамперед у тому, що приватизація в радгоспах може здійснюватися шляхом роздержавлення, а в колгоспах — через впровадження пайових відносин. Для колективних господарств приватизація — основна форма відродження їх кооперативних засад, а для державних — шлях до перетворення їх на кооперативи або акціонерні підприємства.
3. Фермерське господарство може бути створене власними силами, через колгоспи або через одержання кредиту, але бажана підтримка держави наданням кредитів на пільгових засадах, гарантованим постачан-

- ням ресурсів, вигідними умовами реалізації продукції, агросервісом.
4. Фінансові можливості сільського господарства повністю визначаються співвідношенням цін на сільськогосподарську і промислову продукцію (послуги) та матеріально-технічні ресурси. Однакові економічні умови для партнерів в АПК можливі тільки в умовах формування ринкових відносин як саморегуючого механізму.

Запитання для перевірки знань

1. Назвіть напрями та шляхи відродження аграрної економіки.
2. Основні напрями формування економічного механізму в АПК.
3. У чому особливості роздержавлення і приватизації в аграрному секторі?
4. Особливості становлення селянського (фермерського) господарства.
5. Організаційно-господарські структури агропромислового комплексу та особливості їх входження у ринкові відносини.
6. Особливості ринкових перетворень в агропромисловому виробництві.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гейтс Дж. Денационализация и коллективная собственность // США: экономика, политика, идеология.— 1992.— № 8.— С. 51—57.
2. Герасимов Н. В. Экономическая система: генезис, структура, развитие.— Минск: Наука и техника, 1991.— 352 с.
3. Жизнин С. З. Азбука маркетинга.— М. : Новости, 1990.— 152 с.
4. Жизнин С. З. Как стать предпринимателем? — М. : Новости, 1990.— 133 с.
5. Жизнин С. З. Предпринимательство и деньги.— М. : Новости, 1990.— 150 с.
6. Жизнин С. З., Крупнов В. И. Как организовать свое дело.— М. : Новости, 1990.— 80 с.
7. Закон України «Про банкрутство» // Голос України.— 1992.— 6 черв.
8. Закон України «Про власність» // Відомості Верховної Ради України.— 1991.— № 20.— Ст. 249.
9. Закон України «Про господарські товариства» // Відомості Верховної Ради України.— 1991.— № 49.— С. 682.
10. Закон України «Про зайнятість населення» // Відомості Верховної Ради України.— 1991.— № 14.— С. 170.
11. Закон України «Про пенсійне забезпечення» // Хрещатик.— 1991.— 19 груд.
12. Закон України «Про підприємництво» // Відомості Верховної Ради України.— 1991.— № 14.— С. 84.
13. Закон України «Про приватизацію майна державних підприємств» // Голос України.— 1992.— 22 квіт.
14. Закон України «Про приватизацію невеликих державних підприємств (мала приватизація)» // Голос України.— 1992.— 14 квіт.
15. Казанцев А. «Рабочий капитализм» в США // Экон. науки.— 1990.— № 8.— С. 98—105.
16. Котлер Ф. Основы маркетинга.— М. : Дело, 1991.— 736 с.
17. Крупнов В. И. Менеджмент в бизнесе.— М. : Новости, 1990.— 148 с.

18. Кэмпбелл Р. М., Стенли Л. Б. Экономикс: В 2 т.— М. : Республика, 1992.— Т. I.— 400 с.
19. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси.— К. : Вік, 1991.— 383 с.
20. Основы функционирования экономической системы: Проблемные лекции по политической экономии / М. С. Атлас, А. Г. Грязнова, Т. В. Чечелева и др.— М. : Высш. шк., 1990.— 231 с.
21. Пилдич Дж. Путь к покупателю.— М. : Прогресс, 1991.— 255 с.
22. Політична економія / За ред. С. В. Мочерного.— Львів: Світ, 1990.— 680 с.
23. Попов А. В. Теория организации американского менеджмента.— М. : Изд-во Моск. ун-та, 1991.— 150 с.
24. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции.— М. : Прогресс, 1986.— 476 с.
25. Самуэльсон П. А. Экономика: Вводный курс.— М. : Прогресс, 1964.— 843 с.
26. Секреты умелого руководителя.— М. : Экономика, 1991.— 317 с.
27. Синько В., Сафонов А. Развитие конкуренции и повышение качества продукции // Экон. науки.— 1990.— № 12.— С. 3—10.
28. Уотермен Р. Фактор обновления: Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании.— М. : Прогресс, 1988.— 368 с.
29. Уткин Э. А. Профессия — менеджер.— М. : Экономика, 1992.— 175 с.

ЗМІСТ

Вступ	3
1. Загальні положення	5
1.1. Що таке економіка?	5
1.2. Типи економічних систем	16
1.3. Ринок: структура, функції та умови діяльності	29
1.4. Ринкова інфраструктура та її функції	40
1.5. Шляхи переходу до ринку	44
1.6. Власність та її економічний зміст	51
1.7. Роздержавлення і приватизація	59
2. Товарне виробництво як першооснова ринкової економіки	70
2.1. Товарне виробництво	70
2.2. Гроші	79
2.3. Інфляція	87
2.4. Закони ринкового господарства	97
2.5. Конкуренція — найважливіша властивість ринку	104
3. Сімейна економіка	109
3.1. Людина, суспільство і сім'я	109
3.2. Потреби та інтереси людей	113
3.3. Джерела задоволення людських потреб	116
3.4. Бюджет і добробут сім'ї	119
3.5. Сімейна економіка в економічній системі України	127
3.6. Економіка домогосподарства	131
4. Економіка на рівні підприємства	135
4.1. Система підприємництва	135
4.2. Підприємство у системі ринкових відносин	145
4.3. Фонди підприємства та їх обіг	157
4.4. Заробітна плата	165
4.5. Нормування праці	179
4.6. Ціноутворення. Витрати виробництва і прибуток	192
4.7. Основи менеджменту	201
4.8. Основи маркетингу	213

5. Економіка на національному рівні	233
5.1. Відтворення суспільного продукту	233
5.2. Національний дохід як джерело матеріальних і ду- ховних благ	240
5.3. Соціальна політика та соціальний захист	247
5.4. Трудові ресурси. Забезпечення зайнятості населення	257
5.5. Соціальне партнерство на ринку праці	264
5.6. Фінанси і кредит	276
5.7. Економічна роль держави в умовах ринку	284
5.8. Податкова політика держави	295
6. Економіка як світова система	308
6.1. Сучасне світове господарство	308
6.2. Міжнародна економічна інтеграція	319
7. Сільське господарство й аграрна політика в сучасних умовах	346
7.1. Сільське господарство та його роль у розвитку аг- ропромислового комплексу	346
7.2. Аграрні відносини і власність на землю	357
7.3. Відродження аграрної економіки	366
Список літератури	394

Навчальне видання

Петюх Василь Миколайович,
Коровський Альберт Васильович,
Ліфінцев Микола Опанасович та ін.

ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

За редакцією кандидата економічних наук
Петюха Василя Миколайовича

Затверджено Міністерством освіти України
як підручник для професійних
навчально-виховних закладів

Київ, «Урожай»

Зав. редакцією І. І. Оржехівська

Редактор Р. В. Дейнега

Художник обкладинки В. В. Котов

Художній редактор М. М. Халява

Технічні редактори В. І. Самборук,

Л. І. Гаркавенко

Коректор Є. Я. Філіппова

Здано на складання 30.11.94. Підписано до друку 16.03.95. Формат 84×108^{1/32}. Папір друк. № 2. Гарнітура літ. Друк високий. Ум. друк. арк. 21. Ум. фарб.-відб. 21,11. Обл.-вид. арк. 22,75. Зам. 4—2104.

Ордена «Знак Пошани» видавництво «Урожай»,
252035, Київ-35, вул. Урицького, 45.

Головне підприємство республіканського виробничого об'єднання
«Поліграфкнига», 252057, Київ, вул. Довженка, 3.

О-75 **Основи ринкової економіки** / В. М. Петюх, А. В. Коровський, М. О. Ліфінцев та ін.; За ред. В. М. Петюха.— К. : Урожай, 1995.— 400 с.

ISBN 5-337-01685-7

Розглянуто основні положення сімейної економіки, економіки на рівні підприємств та держави, міжнародної економіки й аграрної політики в сучасних умовах. Висвітлюються теоретичні основи економіки, розкриваються структура, закони ринку та механізми їх реалізації, методи господарювання, державна фінансово-кредитна, податкова, ціноутворювальна політика і політика соціального захисту.

Підручник розрахований на учнів і викладачів професійних навчально-виховних закладів, а також може бути корисним для тих, хто бажає поповнити свої знання в галузі економіки.

0602000000-053

204-95

ББК 65.011.73я722